

**DAMPAK DAN STRATEGI BANK MUAMALAT DALAM
MENGHADAPI PINJAMAN *ONLINE* DI KOTA PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi



Oleh

ALIN SETIOWATI
NIM. 1704110170

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKARAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PRODI PERBANKAN SYARIAH
TAHUN 2020 M / 1442**

PERSETUJUAN SKRIPSI


**JUDUL : DAMPAK DAN STRATEGI BANK
MUAMALAT DALAM MENGHADAPI
PINJAMAN *ONLINE* DI KOTA PALANGKA
RAYA**

**NAMA : ALIN SETIOWATI
NIM : 1704110170
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN : EKONOMI ISLAM
PROGRAM : STUDI PERBANKAN SYARIAH
JENJANG : STRATA SATU (S1)**

Palangka Raya, 27 April 2021

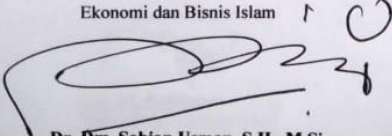
Pembimbing I Menyetujui Pembimbing II


Dra. Hj. Rahmانيar, M.Si
NIP. 19406311981032001

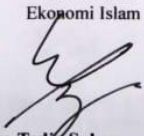

Novi Angga Safitri, S.Sy., M.M
NIP. 199111152019032012

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Drs. Sabian Usman, S.H., M.Si
NIP. 196311091992031004

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam


Enriko Tedin Sukmana, M.S.I
NIP. 198403212011011012

NOTA DINAS

Hal : Mohon Diuji Skripsi
Saudari Alin Setiowati

Palangka Raya, 27 April 2021
Kepada
Yth, Ketua Panitia Ujian Skripsi
IAIN Palangka Raya
Di-
Palangka Raya

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : **ALIN SETIOWATI**
Nim : **1704110170**
Judul : **DAMPAK DAN STRATEGI BANK MUAMALAT
DALAM MENGHADAPI PINJAMAN *ONLINE* DI
KOTA PALANGKA RAYA**


Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi.


Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II


Dra. Hj. Rahmانيar, M.Si
NIP. 19406311981032001


Novi Angga Safitri, S.Sy., M.M
NIP. 199111152019032012

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Dampak Dan Strategi Bank Muamalat Dalam Menghadapi Pinjaman *Online* Di Kota Palangka Raya”. Oleh Alin Setiowati, NIM : 170 411 0170 telah dimunqasahkan oleh tim *Munqasah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 23 April 2021

Palangka Raya, 27 April 2021

TIM PENGUJI

1. Ali Sadikin, M.SI
(Ketua Sidang/Penguji) (.....)
2. Enriko Tedja Sukmana, SH, M.Si.
(Penguji I) (.....)
3. Dra. Hj. Rahmانيar, M.SI
(Penguji II) (.....)
4. Novi Augga Safitri, S.Sy, M.M
(Sekretaris/Penguji) (.....)

Mengetahui

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Sabian Utsman, S.H., M.S.i

NIP. 196311091992031004

DAMPAK DAN STRATEGI BANK MUAMALAT DALAM MENGHADAPI PINJAMAN *ONLINE* DI KOTA PALANGKA RAYA

ABSTRAK

Oleh Alin Setiowati

Pinjaman *online* merupakan jenis jasa keuangan yang berbentuk dari sebuah aplikasi atau peminjaman yang dilakukan secara *online*. Pinjaman *online* yang sedang marak diperbincangkan di masyarakat ini sangat mempengaruhi beberapa masyarakat. Hal ini dikarenakan kebutuhan ekonomi mereka yang terbilang sulit dan membutuhkan dana secara mendesak. Oleh sebab itu jika melakukan peminjaman atau pembiayaan pada bank akan menjadi kesulitan karena banyak persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Jadi, secara tidak langsung mereka mengambil jalan pintas untuk meminjam dana secara *online* melalui sebuah aplikasi, karena pada pinjaman *online* ini hanya membutuhkan data diri dan KTP sebagai persyaratan. Oleh karena itu pinjaman *online* ini sangat memberikan manfaat bagi beberapa pengguna pinjaman *online*. Penelitian ini difokuskan pada dua permasalahan yaitu: 1) Dampak pinjaman *online* terhadap Bank Muamalat di kota Palangka Raya; dan 2) Strategi Bank Muamalat di kota Palangka Raya dalam menghadapi tingkat perkembangan pinjaman *online* yang cukup tinggi.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Adapun untuk subjek penelitian ini adalah manager dari bidang pembiayaan serta 6 (enam) orang informan yaitu dari pengguna pinjaman *online*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian menggunakan teknik data observasi, interview, dan dokumentasi. Penelitian ini juga dilakukan dengan analisis teoritis yang mendalam dengan teori dampak, teori strategi, teori pinjaman. Penelitian ini juga dilakukan dengan memahami konsep dari pembiayaan pada bank syariah, dan konsep pinjaman *online*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) dampak dari pinjaman *online* ini secara umum pada Bank Muamalat masih belum ada, akan tetapi pinjaman *online* ini secara langsung lebih berdampak pada penggunanya; (2) strategi yang digunakan oleh Bank Muamalat untuk meningkatkan perkembangan nasabah ialah melalui pressing yang murah, kemudian melalui SLA (Service Level Agreement) atau memberikan pelayanan yang cepat terhadap nasabah, selain itu juga sosialisasi kebeberapa unit usaha untuk melakukan kerja sama dalam hal gaji karyawan dan pembiayaan pada Bank Muamalat.

Kata Kunci: Pinjaman *Online*, Bank Muamalat, Dampak dan Strategi.

IMPACT AND STRATEGY OF BANK MUAMALAT IN DEALING WITH ONLINE LOANS IN PALANGKA RAYA CITY

ABSTRACT

By Alin Setiowati

Online loans are a type of financial services in the form of an application or loan made online. Online loans that are being discussed in this community greatly affect some communities. This is because their economic needs are quite difficult and require urgent funding. Therefore, if lending or financing to the bank will be difficult because many requirements must be met by the customer. So, indirectly they take a shortcut to borrow funds online through an application, because on this online loan only requires personal data and ID card as a requirement. Therefore this online loan greatly provides benefits for some online loan users. This research is focused on two problems, namely: 1) The impact of online loans on Bank Muamalat in palangka raya city; and 2) Bank Muamalat's strategy in Palangka Raya city in dealing with the high level of online loan development.

This research is a field research using descriptive qualitative research approach. As for the subject of this study is the manager of the field of financing as well as 6 (six) informants, namely from online loan users. Data collection techniques in research using observation data techniques, interviews, and documentation. This research was also conducted with in-depth theoretical analysis with impact theory, strategy theory, loan theory. This research was also conducted by understanding the concept of financing at sharia banks, and the concept of online lending.

The results of this study show that (1) the impact of this online loan in general on Bank Muamalat still does not exist, but this online loan directly has more impact on its users; (2) The strategy used by Bank Muamalat to improve customer development is through cheap pressing, then through SLA (Service Level Agreement) or provide fast service to customers, in addition to socialization of several business units to cooperate in terms of employee salaries and financing at Bank Muamalat.

Keywords: *Online Lending, Bank Muamalat, Impact and Strategy.*

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan, atas limpahan taufiq, rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **“Dampak dan Strategi Bank Muamalat dalam Menghadapi Pinjaman Online di Kota Palangka Raya”**. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Penyusun proposal skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, arahan, dan dukungan selama penulis melaksanakan perkuliahan di Prodi Perbankan Syariah IAIN Palangka Raya hingga selesainya proposal skripsi ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H.Khairil Anwar, selaku Rektor IAIN Palangka Raya
2. Bapak Dr. Sabian Ustman, S.H., M.Si selaku dekan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya
3. Bapak Enriko Tedja Sukmana, SH, M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan dosen penasehat akademik selama penulis menjalani perkuliahan.
4. Ibu Dra. Hj. Rahmaniar, M.Si., selaku pembimbing I yang juga selalu membimbing penulis dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan arahan pikiran dan penjelasan kepada penulis.

5. Ibu Novi Angga Safitri, M.M., selaku dosen pembimbing II selama menjalani perkuliahan dan banyak memberikan bantuan atas terselesainya proposal skripsi ini.
6. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah ikut membantu penulis.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. *Aamiin.*

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palangka Raya, 27 April 2021

ALIN SETIOWATI
NIM. 1704110170

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alin Setiowati
NIM : 1704110170
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan skripsi dengan judul "DAMPAK DAN STRATEGI BANK MUAMALAT DALAM MENGHADAPI PINJAMAN *ONLINE* DI KOTA PALANGKA RAYA", adalah benar karya saya sendiri. dan bukan hasil menjiplak karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menanggung resiko atau sanksi dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, April 2021

g membuat pernyataan,

ALIN SETIOWATI
NIM. 1704110170

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”

QS. Al-Maidah [5]: 2



PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Atas Ridho Allah SWT. dengan segala kerendahan hati penulis karya ini
saya persembahkan kepada*

1. Untuk Tuhanku Yang Maha Esa, yaitu Allah SWT, karena berkat rahmat, hidayah, karunia serta kasih sayang dari Engkau, hambaMu yang dhaiif ini dapat menyelesaikan tugas akhir ini, semoga hamba bisa selalu bersyukur atas semua kenikmatan yang telah diberikan. Apapun anugrah dan cobaan itu, semoga hamba selalu mengingat Mu dan selalu dekat dan menyayangi Tuhanku.
2. Untuk bapak (Iskandar) dan ibuku (Sukarti) pemberi kontribusi terbesar dalam hidupku, yang selalu mendukung apapun yang dihadapi anakmu, terimakasih atas semua doa-doa yang dipanjatkan, terimakasih untuk kontribusi dalam kehidupan, terimakasih atas semua kebaikan-kebaikan yang seujung kuku pun anakmu tidak bisa membalasnya, semoga kebaikan-kebaikan kalian menjadi amal jariyah dan pahala perjuangan jihad, semoga Bapak dan Ibu selalu dalam perlindungan Nya, selalu dalam dekapan kasih sayang Nya, semoga selalu diberikan kesehatan dan umur yang panjang, hingga dapat menyaksikan tumbuh kembangnya anak dan cucu-cucu di kemudian hari. Aku selalu mencintai kalian bapak dan ibu, kalian orangtua terbaik. Semoga Allah memberikan kebahagiaan dan keselamatan untuk keluarga kita di dunia dan di akhirat.
3. Untuk saudara kandungku, Aris Setiono, teruslah menjadi kakak yang tangguh, kuat, dan mandiri. Terimakasih sudah menjadi penyemangat, pelipur lara, serta penenang jiwaku, aku sangat menyayangi kalian, semoga kalian selalu dilindungi oleh Allah dimanapun kalian berada. Semoga kita menjadi anak yang dapat membanggakan kedua orang tua

kita kelak dan semoga kamu mendapatkan keselamatan di dunia dan akhirat.

- 4. Untuk kawan-kawan terdekatku, terimakasih selama ini sudah bersedia kebersamai, menyemangati, mendoakan, terimakasih sudah menerima apapun kekuranganku, semoga kita menjadi sahabat sampai ke Syurga.*
- 5. Untuk teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah kelas A, B, C serta seluruh teman-teman Mahasiswa IAIN angkatan 2015, semoga Allah SWT mencintai dan meridhoi perjuangan kita, semoga menjadi insan yang bertakwa, sukses dunia dan akhirat.*
- 6. Untuk semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih sudah turut memberikan kontribusi bantuan, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian.*



PEDOMAN TRANSITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Keterangan |
|------------|-------------|--------------------|--------------------|
| أ | <i>Alif</i> | tidak dilambangkan | tidak dilambangkan |
| ب | <i>Bā'</i> | B | Be |
| ت | <i>Tā'</i> | T | Te |
| ث | <i>Śā'</i> | Ś | es titik di atas |
| ج | <i>Jim</i> | J | Je |
| ح | <i>Hā'</i> | H . | ha titik di bawah |
| خ | <i>Khā'</i> | Kh | ka dan ha |
| د | <i>Dal</i> | D | De |
| ذ | <i>Żal</i> | Ż | zet titik di atas |
| ر | <i>Rā'</i> | R | Er |
| ز | <i>Zai</i> | Z | Zet |
| س | <i>Sīn</i> | S | Es |
| ش | <i>Syīn</i> | Sy | es dan ye |
| ص | <i>Şād</i> | Ş | es titik di bawah |
| ض | <i>Dād</i> | D | de titik dibawah |
| ط | <i>Tā'</i> | Ṭ | te titik di bawah |

| | | | |
|----|---------------|---------|-------------------------|
| ظ | <i>Zā'</i> | Z . | zet titik di bawah |
| ع | <i>'Ayn</i> | ...,... | koma terbalik (di atas) |
| غ | <i>Gayn</i> | G | Ge |
| ف | <i>Fā'</i> | F | Ef |
| ق | <i>Qāf</i> | Q | Qi |
| ك | <i>Kāf</i> | K | Ka |
| ل | <i>Lām</i> | L | El |
| و | <i>Mīm</i> | M | Em |
| ن | <i>Nūn</i> | N | En |
| و | <i>Waw</i> | W | We |
| هـ | <i>Hā'</i> | H | Ha |
| ء | <i>Hamzah</i> | ...'... | Apostrof |
| ي | <i>Yā</i> | Y | Ye |

B. Konsonan Rangkap Karena *Tasydīd* Ditulis Rangkap:

| | | |
|--------------|---------|---------------------|
| مُتَعَاذِينَ | Ditulis | <i>Muta'āqqidīn</i> |
| عِدَّة | Ditulis | <i>'iddah</i> |

C. *Tā' Marbūtah* Di Akhir Kata.

1. Bila dimatikan, ditulis:

| | | |
|------|---------|---------------|
| هبة | Ditulis | <i>Hibah</i> |
| جزية | Ditulis | <i>Jizyah</i> |

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya,

kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis:

| | | |
|------------|---------|----------------------|
| نعمة الله | Ditulis | <i>ni'matullāh</i> |
| زكاة الفطر | Ditulis | <i>zakātul-fitri</i> |

D. Vokal Pendek

| | | | |
|----|--------|---------|---|
| ـَ | Fathah | Ditulis | A |
| ـِ | Kasrah | Ditulis | I |
| ـُ | Dammah | Ditulis | U |

E. Vokal Panjang

| | | |
|--------------------|---------|-------------------|
| Fathah + alif | Ditulis | Ā |
| جاهلية | Ditulis | <i>Jāhiliyyah</i> |
| Fathah+ya" mati | Ditulis | Ā |
| يسعي | Ditulis | <i>yas'ā</i> |
| Kasrah+ya"mati | Ditulis | Ī |
| يمجد | Ditulis | <i>Majīd</i> |
| Dammah + wawu mati | Ditulis | Ū |
| فروض | Ditulis | <i>Furūd</i> |

F. Vokal Rangkap

| | | |
|--------------------|---------|-----------------|
| Fathah+ya" mati | Ditulis | Ai |
| ينكم | Ditulis | <i>Bainakum</i> |
| Fathah + wawu mati | Ditulis | Au |
| قول | Ditulis | <i>Qaul</i> |

G. Vokal-Vokal Pendek Yang Berurutan dalam Satu Kata, Dipisahkan Dengan Apostrof.

| | | |
|-----------|---------|------------------------|
| انتم | Ditulis | <i>a'antum</i> |
| اعدت | Ditulis | <i>u'iddat</i> |
| نبي شكرتي | Ditulis | <i>la'in syakartum</i> |

H. Kata sandang Alif +Lām

1. Bila diikuti Huruf *Qamariyyah*

| | | |
|--------|---------|------------------|
| القرآن | Ditulis | <i>al-Qur'ān</i> |
| القياس | Ditulis | <i>al-Qiyās</i> |

2. Bila Diikuti Huruf *Syamsiyyah* Ditulis dengan Menggunakan Huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

| | | |
|--------|---------|------------------|
| السماء | Ditulis | <i>as-Samā'</i> |
| الشمس | Ditulis | <i>asy-Syams</i> |

I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

| | | |
|------------|---------|----------------------|
| ذوى الفروض | Ditulis | <i>zawi al-furūd</i> |
| اهل السنة | Ditulis | <i>ahl as-Sunnah</i> |

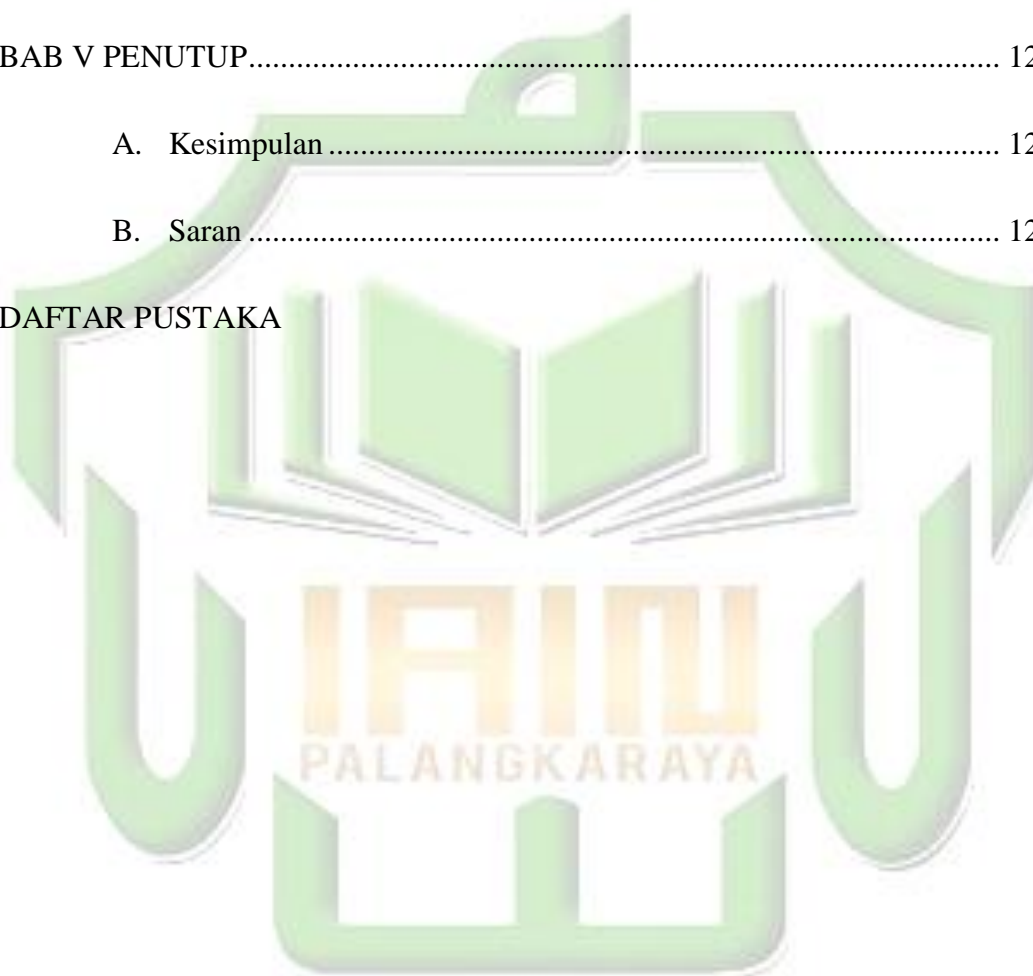
DAFTAR ISI

| | |
|---------------------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| PERSETUJUAN SKRIPSI | ii |
| NOTA DINAS | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iv |
| ABSTRAK | v |
| <i>ABSTRACT</i> | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| PERNYATAAN ORISINALITAS | ix |
| MOTTO..... | x |
| PERSEMBAHAN | xi |
| PEDOMAN TRANSITERASI ARAB LATIN | xiii |
| DAFTAR ISI..... | xvii |
| DAFTAR TABEL..... | xxi |
| DAFTAR GAMBAR | xxii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 6 |
| C. Tujuan Penelitian | 7 |

| | |
|--|-----------|
| D. Manfaat Penelitian | 7 |
| E. Sistematika Penulisan | 7 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 9 |
| A. Penelitian Terdahulu | 9 |
| B. Kajian Teoritis | 13 |
| 1. Teori Dampak | 13 |
| 2. Teori Strategi | 15 |
| 3. Teori Pinjaman..... | 23 |
| C. Kajian Konseptual..... | 25 |
| 1. Konsep Pinjaman <i>Online</i> | 25 |
| 2. Konsep Bank Syariah..... | 29 |
| 3. Perbedaan Bank dan <i>Fintech Lending</i> | 41 |
| D. Kerangka Pikir | 42 |
| BAB III METODE PENELITIAN..... | 43 |
| A. Waktu dan Lokasi Penelitian | 43 |
| 1. Waktu Penelitian..... | 43 |
| 2. Lokasi/Tempat Penelitian | 43 |
| B. Jenis dan Pendekatan Penelitian | 43 |
| C. Subjek dan Objek Penelitian..... | 44 |
| 1. Subjek Penelitian | 44 |

| | |
|--|----|
| 2. Objek Penelitian..... | 45 |
| D. Teknik Pengumpulan Data..... | 45 |
| 1. Pengamatan (<i>Observation</i>) | 45 |
| 2. Wawancara (<i>Interview</i>)..... | 46 |
| 3. Dokumentasi | 47 |
| E. Pengabsahan Data | 47 |
| F. Teknik Analisis Data | 50 |
| BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN | 51 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian..... | 51 |
| 1. Gambaran Umum Kota Palangka Raya | 51 |
| 2. Sejarah Bank Muamalat..... | 52 |
| 3. Visi dan Misi pada Bank Muamalat | 55 |
| B. Penyajian Data | 56 |
| 1. Dampak Pinjaman <i>Online</i> Terhadap Bank Muamalat di Kota Palangka Raya..... | 56 |
| 2. Strategi Bank Muamalat dalam Menghadapi Tingkat Perkembangan Pinjaman Online yang Cukup Tinggi di Kota Palangka Raya..... | 62 |
| 3. Dampak Terdapatnya Pinjaman Online dan Pembiayaan Bank Muamalat di Kota Palangka Raya | 71 |

| | |
|--|-----|
| C. Analisis Data..... | 101 |
| 1. Dampak pada Bank Muamalat dalam Menghadapi Pinjaman <i>Online</i> Cabang Kota Palangka Raya..... | 101 |
| 2. Strategi pada Bank Muamalat dalam Menghadapi Pinjaman <i>Online</i> Cabang Kota Palangka Raya..... | 111 |
| BAB V PENUTUP..... | 124 |
| A. Kesimpulan | 124 |
| B. Saran | 125 |
| DAFTAR PUSTAKA | |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 Perbedaan dan Persamaan serta Kedudukan Penelitian Penulis | 12 |
| Tabel 2.2 Perbedaan Bank Dan <i>Fintech Lending</i> | 41 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2.1 Bank Sebagai Lembaga Perantara Keuangan | 30 |
| Gambar 2.2 Kerangka Pikir | 42 |
| Gambar 3.1 Model Desain Kombinasi Triangulasi Sumber Dan Triangulasi Metode | 49 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pinjaman *online* merupakan suatu hal yang tidak asing lagi saat ini bagi pengguna media sosial. Karena dengan seiring perkembangan zaman yang modern ini, masih ada sebagian masyarakat yang sangat sulit untuk terjangkau fasilitas dari lembaga-lembaga keuangan diantaranya seperti bank. Maka dari itu banyak dari pengusaha-pengusaha mengembangkan usahanya dalam bidang industri keuangan untuk menciptakan suatu hal yang dapat dinikmati atau bermanfaat untuk seluruh masyarakat Indonesia.

Salah satu dari industri keuangan yang dapat bermanfaat untuk semua masyarakat Indonesia ialah perusahaan-perusahaan yang mengembangkan bisnisnya melalui aplikasi pinjaman dana *online* ini. Peminjaman *online* atau bisa juga dinamakan *fintech lending* merupakan sarana yang dapat memberikan penyaluran pendanaan yang cepat, (sebagian besar) tanpa agunan, dan syarat/proses lebih mudah karena dapat dilakukan secara *remote* dengan menggunakan *smartphone*.¹

Pertumbuhan penggunaan aplikasi pinjaman dana *online* semakin meningkat dari tahun ke tahun. Berdasarkan data terbaru dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tanggal 22 Desember 2020, total jumlah

¹Otoritas Jasa Keuangan, Fintech Lending (FAQ: Kategori Pengguna/Konsumen).

penyelenggara *fintech peer-to-peer lending* atau *fintech lending* yang terdaftar dan berizin di OJK adalah sebanyak 149 perusahaan.²

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah lembaga negara yang dibentuk berdasarkan pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2011 yang berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan. OJK dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan didalam sektor jasa keuangan tumbuh berkelanjutan dan stabil serta melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat. Tugas OJK adalah melaksanakan pengaturan dan pengawasan terhadap kegiatan jasa keuangan di sektor perbankan, kegiatan jasa keuangan di sektor pasar modal, dan kegiatan jasa keuangan di sektor perasuransian, dana pension, lembaga pembiayaan, dan lembaga jasa keuangan lainnya.³ Oleh karena itu dengan adanya lembaga ini, dapat meminimalisir terjadinya penipuan-penipuan yang dilakukan oleh perusahaan pinjaman *online* ilegal. Namun lain halnya dengan perusahaan pinjaman online legal, mereka dapat memberikan keuntungan-keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah.

Keuntungan yang akan nasabah dapatkan ketika menggunakan aplikasi pinjaman *online* ialah memberikan kemudahan dalam proses pinjaman *online* lebih cepat karena banyak menyederhanakan administrasi. Misalnya, untuk pengiriman dokumen (persyaratan), pertanyaan hingga wawancara nasabah dapat dilakukan tanpa tatap muka. Kemudian persyaratan tanpa agunan. Pada

²Annisa Sulistyo Rini, *Jangan Tertipu, Ini Daftar 149 Pinjol Resmi! Terdaftar dan Berizin OJK*, Financial, Bisnis.com. <https://finansial.bisnis.com/read/20201230/563/1336822/jangan-tertipu-ini-daftar-149-pinjol-resmi-terdaftar-dan-berizin-ojk>, (Online: 15 Januari 2020)

³Miftahul Fitri, *Otoritas Jasa Keuangan Bab 3*, Universitas Islam Syekh-Yusuf: Tangerang, h. 3.

salah satu keunggulan pinjaman *online* adalah fleksibel, karena hanya cukup bermodalkan *smartphone* dan koneksi internet. Maka bisa mengajukan pinjaman dari mana saja dan kapan saja.

Seringkali, seseorang yang berniat mengajukan pinjaman harus gigit jari (pasrah dengan suatu kejadian) ketika mengetahui kemampuan finansialnya tidak memenuhi syarat untuk mengajukan pinjaman dengan nominal tertentu. Padahal yang bersangkutan sudah meluangkan waktu untuk mendatangi kantor cabang bank. Pada jasa peminjaman *online*, hal tersebut tidak perlu terjadi. Sebab, bisa langsung memanfaatkan fitur kalkulator kredit untuk mengetahui jumlah dana tunai yang sebenarnya dapat dipinjam. Kemudian calon nasabah dapat mengajukan pinjaman untuk berbagai kebutuhan mulai dari produk untuk modal usaha, konsumsi maupun untuk perbaikan rumah dan lain-lain. Oleh karena itu dengan adanya keuntungan yang diberikan oleh pihak pemberi pinjaman, akan memberikan dampak positif atau rasa kepuasan dalam pelayanannya.⁴

Secara umum perkembangan pinjaman *online* yang pesat ini, tentunya akan berdampak pada perbankan. Akibat maraknya perusahaan *fintech*, hal ini dapat menyebabkan usaha sejumlah perbankan menjadi berdampak negatif. Dunia perbankan yang masih konvensional sata ini perlahan mulai ditinggalkan. Karena kemudahan yang ditawarkan sejumlah perusahaan *fintech* menyebabkan sejumlah nasabah memilih beralih ke *fintech* dibandingkan memanfaatkan perbankan yang padahal jauh lebih aman.

⁴Mei Santi, *Peran Pinjaman Dana Berbasis Online Melalui Aplikasi Terhadap Perekonomian di Indonesia*, Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah), Vol. 06. No. 02 November 2019, h. 119-121.

Akibat penggunaan sistem yang menggeser peran manusia, menyebabkan sejumlah karyawan yang dulunya bekerja di perusahaan perbankan menjadi kehilangan pekerjaannya karena banyaknya perusahaan *fintech* yang berkembang di masyarakat saat ini.⁵

Perkembangan zaman yang semakin modern saat ini, menuntut masyarakat harus bisa dalam menggunakan dan memanfaatkan sumber daya manusia yang lebih berkualitas lagi dalam mengembangkan usahanya, khususnya pada perbankan. Oleh karena itu dengan adanya penelitian ini, dapat menemukan titik kekurangan dalam suatu strategi pada perbankan tersebut agar dapat membenahi atau memperbaiki dan dapat mengembangkannya menjadi lebih baik lagi, terutama dalam segi pelayanan terhadap nasabah.

Secara umumnya pinjaman *online* masuk ke Indonesia pada tahun 2016. Saat itu pinjaman *online* sering digunakan untuk membantu UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Lokal. Biasanya, bentuk dari pinjaman *online* adalah website dan aplikasi, yang bentuk aplikasi tersebut sudah ada didalam handphone masing-masing orang. Jadi pinjaman *online* ini secara otomatis akan tersebar ke semua wilayah Indonesia, terkhususnya di Kalimantan Tengah, Kota Palangka Raya. Semakin banyak orang yang menggunakan *handphone*, semakin tersebar pula informasi mengenai pinjaman *online* ini.

⁵Technology For Indonesia, *6 Dampak Negatif Fintech*. <https://www.techfor.id/6-dampak-negatif-dari-fintech/>. (Online: 13 Januari 2020)

Perkembangan pinjaman *online* di kota Palangka Raya menurut pengamatan peneliti bahwa pada saat ini masih sering masyarakat melakukan pinjaman online. Sebagai contohnya, banyak kalangan muda yang umurnya masih belum mencukupi untuk melakukan pinjaman di bank, maka mereka akan berpindah tempat untuk meminjam di pinjaman *online*. Kemudian banyak juga masyarakat yang membutuhkan dana secara mendesak kemudian melakukan pinjaman di pinjaman *online*. Akan tetapi pinjaman *online* ini ada yang legal dan pula ada yang ilegal. Jadi, sebagian masyarakat sudah ada yang merasakan dampak negatif dari pinjaman *online* tersebut dan ada juga yang merasakan dampak dari hal positifnya.

Namun beda halnya pada Bank Muamalat, peneliti menemukan bahwa dampak pinjaman *online* pada Bank Muamalat secara umum masih belum ada. Hal ini dikarenakan Bank Muamalat mempunyai produk pembiayaan tersendiri yang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah yang melakukan pembiayaan. Ketika melakukan observasi, peneliti menemukan bahwa SDM (Sumber Daya Manusia) dalam menjalankan pembiayaan masih terbilang minim dan membutuhkan SDM yang mencukupi ketika Bank Muamalat menerima nasabah yang banyak dalam hal melayani nasabah untuk melakukan pembiayaan. Namun dibalik kekurangan tersebut, Bank Muamalat memberikan pricing (keuntungan yang diterima oleh bank) yang murah terhadap nasabah.

Dampak negatif yang terjadi pada Bank Muamalat lebih kepada bank akan kekurangan nasabah ketika nasabah tersebut memiliki kredit macet

dipinjaman *online*, dan pada akhirnya nasabah tidak dapat mengajukan transaksi pembiayaan. Maka dari itu bank harus memberikan saran terlebih dahulu kepada nasabah tersebut agar dapat menyelesaikan kredit macetnya.

Fokus persoalan yang dikaji dalam penelitian ini adalah menemukan dampak dan strategi pada Bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* yang berkembang pesat saat ini. Berdasarkan fokus persoalan tersebut peneliti melakukan untuk meneliti dengan judul **“Dampak dan Strategi Pada Bank Muamalat dalam menghadapi Pinjaman *Online* di Kota Palangka Raya”**.

Judul penelitian diatas diteliti karena pada bank Muamalat mempunyai strategi khusus dalam menarik minat masyarakat agar melakukan pembiayaan pada bank Muamalat. Pada Bank Muamalat juga nasabah yang datang untuk melakukan pembiayaan masih stabil, terutama pada saat pandemik ini. Oleh karena itu, Bank Muamalat merupakan salah satu yang diminati sebagian masyarakat.

B. Rumusan Masalah

Dilihat dari latar belakang tersebut maka rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana dampak pinjaman *online* terhadap Bank Muamalat di kota Palangka Raya?
2. Bagaimana strategi Bank Muamalat di kota Palangka Raya dalam menghadapi tingkat perkembangan pinjaman *online*?

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian adalah:

1. Mendiskripsikan dampak pinjaman *online* terhadap Bank Muamalat di kota Palangka Raya.
2. Mendiskripsikan strategi Bank Muamalat di kota Palangka Raya dalam menghadapi tingkat perkembangan pinjaman *online*.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat atau kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti : sebagai suatu usaha untuk melatih, meningkatkan serta mengembangkan kemampuan berpikir dalam penelitian.
- b. Bagi Mahasiswa : sebagai bahan literature untuk menambah khazanah pengembangan bagi perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan perpustakaan IAIN Palangka Raya dan sebagai bahan informasi ilmiah bagi peneliti yang berkeinginan mengkaji masalah ini dari aspek yang berbeda.
- c. Bagi pihak bank : Hasil penelitian ini juga dapat digunakan Bank Muamalat untuk menjadi bahan dalam mengembangkan strategi bisnis dalam suatu persaingan di masa mendatang.

E. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan proposal skripsi ini secara penyusunan yang sistematis, maka peneliti akan membagikannya dalam beberapa bab yang diantaranya terdiri dari:

- BAB I Pendahuluan, menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.
- BAB II Kajian Pustaka terdiri dari penelitian terdahulu, landasan teori (dampak, strategi, teori perbankan syariah, teori pinjaman, teori pinjaman *online* dan kerangka berpikir).
- BAB III Metode Penelitian meliputi waktu dan lokasi penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data (pengamatan, wawancara, dokumentasi), pengabsahan data, dan teknik analisis data.
- BAB IV Hasil penelitian dan analisis meliputi dampak pinjaman *online* terhadap Bank Muamalat di kota Palangka Raya dan strategi bank tersebut dalam menghadapi tingkat perkembangan pinjaman *online* yang cukup tinggi.
- BAB V Penutup dan saran meliputi kesimpulan atas jawaban dari rumusan masalah dan terdiri dari saran-saran yang ditujukan kepada Bank Muamalat dalam mengembangkan perusahaannya menjadi lebih baik di kota Palangka Raya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan hasil pencarian terhadap penelitian-penelitian sebelumnya yang berasal dari jurnal, skripsi dan internet, peneliti menemukan beberapa penelitian yang berkaitan dengan latar belakang permasalahan peneliti, diantaranya sebagai berikut:

1. Helmi Muhammad dan Niki Puspita Sari, “Pengaruh *Financial Technology* Terhadap Perbankan Syariah: Pendekatan ANP-BOCR (*TheInfluence of Financial Technology on Islamic Banking: ANP-BOCR Approach*)” Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Raden Rahmat, Malang. Skripsi tahun 2020, dengan hasil:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan aspek prioritas jawaban responden, perkembangan industri *FinTech* yang sangat cepat membuka peluang positif bagi perbankan syariah untuk melakukan kerjasama strategis dengan industri *FinTech* sebagai bagian integral yang berorientasi pelanggan.⁶

2. Miswan Ansori, Perkembangan dan Dampak *Financial Technology* (*Fintech*) Terhadap Industri Keuangan Syariah Di Jawa Tengah, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara. Wahana Islamika: Jurnal Studi Keislaman Vol.5 No.1 April 2019, dengan hasil:

Hasil penelitian menunjukkan (1) naiknya jumlah *fintech* yang sangat signifikan. (2) lembaga keuangan berbasis Syariah belum mampu masuk dalam skala kecil/ lingkup masyarakat kecil,

⁶Helmi Muhammad & Niki Puspita Sari, Pengaruh *Financial Technology* Terhadap Perbankan Syariah: Pendekatan ANP-BOCR (*TheInfluence of Financial Technology on Islamic Banking: ANP-BOCR Approach*), Perisai: Islamic Banking and Finance Journal, Volume 4, 2020.

karenanya fasilitas *fintech* yang digunakan oleh masyarakat yaitu *fintech* berbasis konvensional.⁷

3. Tria Mei Diana, Strategi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Konstruksi Ekonomi 4.0 Di Tinjau Melalui Analisis Swot (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Kedaton Bandar Lampung), Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri, Raden Intan Lampung, 2020, dengan hasil:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Syariah Mandiri KCP Kedaton memiliki strategi untuk menghadapi revolusi industri 4.0, yang kemudian peneliti analisis dengan menggunakan SWOT. (1) *Streght*: menambah jumlah ATM yang tersebar di seluruh Indonesia, dan melakukan pemeliharaan secara berkala untuk mencegah gangguan jaringan atau kerusakan, Melakukan inovasi pada produk seperti dengan meluncurkan produk e-wallet dalam bentuk Dompot Digital Syariah. (2) *Weakness*: Menambah perangkat dengan menggunakan teknologi komputer berkapasitas teknologi *dual core*, menambah kekuatan jaringan untuk akses *mobile banking*, berupaya membangun jaringan ATM sampai ke pelosok desa. (3) *Opportunities*: meningkatkan *soft skill*, memanfaatkan *financial technology*, dan mengembangkan *online marketing*. (4) *Threats*: Pengembangan kelembagaan. Sampai saat ini, kelembagaan perbankan syariah belum sepenuhnya mapan. Beberapa hal masih perlu dibenahi, terutama dalam manajemen, tugas dan wewenang, peraturan, dan struktur keorganisasian dan perlu melakukan peningkatan SDM.⁸

4. Fani Firmansyah & Kotijah Fadilah Abdilah, *Swot Analysis On The Marketing Strategy Determination Of Financial Fund Product At Branch Office Pt Panin Bank Syariah, Tbk. Malang*, Fakultas Ekonomi Universitas

⁷Miswan Ansori, *Perkembangan dan Dampak Financial Technology (Fintech) Terhadap Industri Keuangan Syariah Di Jawa Tengah*, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara. Wahana Islamika: Jurnal Studi Keislaman Vol.5 No.1 April 2019.

⁸Tria Mei Diana, *Strategi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Konstruksi Ekonomi 4.0 Di Tinjau Melalui Analisis Swot (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Kedaton Bandar Lampung)*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri, Raden Intan Lampung, 2020.

Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Jurnal Akuntansi Aktual, Vol. 3, Nomor 2, Juni 2015, dengan hasil:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Strategi pemasaran khususnya pemasaran produk pembiayaan yang diterapkan oleh PT. Panin Bank Syariah, Tbk. Kantor Cabang Malang meliputi beberapa strategi, yakni strategi jemput bola, referal, membangun jaringan, memberikan *servise excellent*, dan memberikan fasilitas yang memuaskan untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah, sehingga nasabah yang ada tidak akan lari dari bank. (2) Hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa PT Panin Bank Syariah, Tbk. Kantor Cabang Malang sudah bisa bersaing di pasar persaingan yang kompetitif yang ada di wilayah Malang. Hasil analisis SWOT nya pun hampir memiliki kesamaan dengan bank syariah pada umumnya. Berdasarkan interpretasi analisis SWOT, pengembangan strategi pemasaran produk pembiayaan yang bisa dilakukan oleh PT Panin Bank Syariah, Tbk. Kantor Cabang Malang adalah dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman.⁹

Jadi, kesimpulan dari beberapa hasil penelitian terdahulu yang telah disebutkan diatas ialah bahwa *fintech* dalam dunia jasa keuangan telah berkembang pesat. Hal ini telah memberikan dampak positif pada bidang jasa keuangan. Melalui perkembangan *fintech* mereka juga akan mengikuti alur perkembangan zaman, yang nantinya akan memudahkan pelayanan pada nasabah dan juga pengembangan dalam produk atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat.

⁹Fani Firmansyah & Kotijah Fadilah Abdilah, *Swot Analysis On The Marketing Strategy Determination Of Financial Fund Product At Branch Office Pt Panin Bank Syariah, Tbk. Malang*, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Jurnal Akuntansi Aktual, Vol. 3, Nomor 2, Juni 2015.

Tabel 2.1

Perbedaan dan Persamaan Serta Kedudukan Penelitian Penulis.

| No | Nama, Judul, Tahun, dan Jenis Penelitian | Persamaan | Perbedaan | Kedudukan Penelitian |
|----|---|--|--|---|
| 1 | Helmi Muhammad dan Niki Puspita Sari, “Pengaruh <i>Financial Technology</i> Terhadap Perbankan Syariah: Pendekatan ANP-BOCR (<i>The Influence of Financial Technology on Islamic Banking: ANP-BOCR Approach</i>)”, 2020, kajian Lapangan. | Sama-sama membahas perkembangan industri FinTech yang sangat cepat. | Dampak positif pada perbankan syariah dalam menghadapi fintech. | Studi Pendekatan ANP-BOCR. |
| 2 | Miswan Ansori, Perkembangan Dan Dampak Financial Technology (Fintech) Terhadap Industri Keuangan Syariah Di Jawa Tengah, 2019, kajian Lapangan. | Dampak Financial Technology (Fintech) Terhadap Industri Keuangan Syariah. | Perkembangan Financial Technology (Fintech) Terhadap Industri Keuangan Syariah Di Jawa Tengah | Studi pendekatan kualitatif deskriptif. |
| 3 | Tria Mei Diana, Strategi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Konstruksi Ekonomi 4.0 Di Tinjau Melalui Analisis Swot (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Kedaton Bandar Lampung), 2020, kajian Lapangan. | Strategi Perbankan Syariah dalam menghadapi perkembangan <i>fintech</i> (Teknologi Informasi). | Strategi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Konstruksi Ekonomi 4.0 (Kemajuan teknologi Informasi). | Penelitian kualitatif |
| 4 | Fani Firmansyah & Kotijah Fadilah Abdilah, <i>Swot Analysis On The Marketing Strategy Determination Of Financial Fund Product At Branch Office Pt Panin Bank Syariah</i> , Tbk. Malang 2015 | Strategi perbankan syariah dalam bersaing terhadap pihak ke dua. | <i>Swot Analysis On The Marketing Strategy Determination Of Financial Fund Product At Branch Office Pt Panin Bank Syariah.</i> | Penelitian Kualitatif dengan pendekatan deskriptif. |

Sumber: Dibuat oleh Peneliti tahun 2020

B. Kajian Teoritis

1. Teori Dampak

Dampak merupakan pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik negatif maupun positif).¹⁰ Dampak menurut Gorys Kerap dalam Soemarwoto adalah pengaruh yang kuat dari seseorang atau kelompok orang didalam menjalankan tugas dan kedudukannya sesuai dengan statusnya dalam masyarakat, sehingga akan membawa akibat terhadap perubahan, baik positif maupun negatif. Sedangkan menurut Soemarwoto menyatakan dampak adalah suatu perubahan yang terjadi akibat suatu aktifitas. Aktifitas tersebut dapat bersifat alamiah baik kimia, fisik maupun biologi dan aktifitas dapat pula dilakukan oleh manusia.¹¹

Dampak secara sederhana bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan yang diambil oleh seorang atasan biasanya mempunyai dampak tersendiri, baik itu dampak positif maupun dampak negatif. Dampak juga bisa merupakan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal. Seorang pemimpin yang handal sudah selayaknya bisa memprediksi jenis dampak yang akan terjadi atas sebuah keputusan yang akan diambil. Dari penjabaran diatas maka kita dapat membagi dampak ke dalam dua pengertian yaitu ;

¹⁰Kamus Besar Bahasa Indonesia, dari web: <https://kbbi.web.id/dampak>. (Online: 29 September 2020).

¹¹Syahdan, *Dampak Pemekaran Wilayah Terhadap Pelayanan Public Studi Pada Kantor Camat Moramo Utara Kabupaten Konawe Selatan*, Universitas Halu Oleo: Kendari, 2018, h. 3.

a. Pengertian Dampak Positif

Dampak positif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Sedangkan positif adalah pasti atau tegas dan nyata dari suatu pikiran terutama memperhatikan hal-hal yang baik. Positif adalah suasana jiwa yang mengutamakan kegiatan kreatif dari pada kegiatan yang menjemukan, kegembiraan dari pada kesedihan, optimisme dari pada pesimisme. Positif adalah keadaan jiwa seseorang yang dipertahankan melalui usaha-usaha yang sadar bila sesuatu terjadi pada dirinya supaya tidak membelokkan fokus mental seseorang pada yang negatif. Bagi orang yang berpikiran positif mengetahui bahwa dirinya sudah berpikir buruk maka ia akan segera memulihkan dirinya. Jadi dapat disimpulkan pengertian dampak positif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang baik.

b. Pengertian Dampak Negatif

Dampak negatif adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Dampak adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Berdasarkan beberapa penelitian ilmiah disimpulkan bahwa negatif

adalah pengaruh buruk yang lebih besar dibandingkan dengan dampak positifnya. Jadi dapat disimpulkan pengertian dampak negatif adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya yang buruk dan menimbulkan akibat tertentu.¹²

2. Teori Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani *strategos* atau *the art of general*. Jadi strategi merupakan suatu hal yang dilakukan oleh seseorang untuk mencapai tujuan dan hasil yang baik. Untuk memahami arti strategi, ada beberapa hal yang dapat di kemukakan, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Strategi sebagai cara untuk mencapai tujuan organisasi. Menurut pendapat Thompson, Strickland, dan Gamble yang menyatakan bahwa strategi perusahaan terdiri dari gerakan pesaing, pendekatan bisnis yang digunakan manajer untuk meningkatkan pertumbuhan, usaha untuk menarik dan memuaskan pelanggan, dan mencapai target yang telah ditetapkan.
- b. Strategi didefinisikan sebagai *competitive domain* dalam organisasi. Secara umum, strategi organisasi didefinisikan oleh pola-pola strategi yang dilakukan oleh perusahaan. Menurut

¹²RS Tristanto, *Bab II Landasan teori*, Jawa Timur: Universitas Bojonegoro, 2019, h. 5-6.

pendapat Mintzberg et al menyatakan bahwa strategi sebagai pola berarti strategi adalah perilaku yang konsisten dan mudah diprediksi berdasarkan pola-pola yang telah dilakukan di masa lalu.

- c. Strategi sebagai sifat yang koherent, integratif dan memandang organisasi sebagai satu kesatuan. Menurut pendapat Glueck dalam Hax dan Majluf menyatakan strategi adalah satu kesatuan, bersifat integratif dan komprehensif dalam pendesaianan dan perencanaan strategi agar tujuan organisasi tercapai.
- d. Strategi sebagai respon terhadap peluang dan ancaman eksternal, dan kekuatan dan kelemahan internal. Menurut pandangan ini strategi dipandang sebagai usaha internal perusahaan dalam memandang kekuatan eksternal.
- e. Strategi sebagai sebuah pilihan. Perusahaan mempunyai banyak pilihan strategi untuk berkompetisi dengan pesaing. Setiap pilihan strategi mempunyai kelemahan dan kekurangannya misalnya pilihan untuk strategi generik mempunyai kelebihan dan kekurangannya.
- f. Strategi sebagai hasil pemikiran. Menurut pendapat Ohmae yang menyatakan bahwa strategi organisasi terletak pada pemikiran pembuat strategi.¹³

Kesimpulan dari beberapa pengertian strategi yang tertera diatas ialah, strategi merupakan rancangan ataupun kerangka berpikir

¹³B. Elnath Aldi, *Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Strategik, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya*, Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial, Vol.VI, No. 2, Oktober 2015, h. 66-68

(pendapat diri sendiri) yang bertujuan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

b. Strategi Bisnis dalam Islam

Strategi bisnis dalam Islam merupakan suatu hal yang sangat diperlukan, hal ini bertujuan agar dapat mengembangkan dan mengontrol persaingan terhadap pebisnis lain. Sedangkan indikator strategi bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW. diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Strategi Sumber Daya Manusia

Strategi pengembangan sumber daya manusia yang dijalankan oleh Nabi Muhammad SAW, meliputi merencanakan dan menarik sumber daya manusia yang berkualitas mengembangkan sumber daya manusia agar berkualitas, menilai kinerja sumber daya manusia, memberikan motivasi dan memelihara sumber daya manusia yang berkualitas.

2) Strategi Keuangan

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW, bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi keuangan ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) dan perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah SWT. Prinsip

transaksi bisnis tersebut meliputi prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip kepercayaan, prinsip sewa, dan prinsip kebajikan.

3) Strategi Operasi

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesin manusia) menjadi keluaran yang bernilai. Strategi operasi harus dikoordinasikan dengan strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia dan strategi keuangan. Strategi operasi berkaitan dengan fasilitas dan peralatan, sumber daya dan perencanaan dan pengendalian operasi.

4) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran meliputi segmentasi pasar dan pembidik pasar, strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Pasar yang menonjol pada masa Rasulullah SAW. adalah pasar konsumen. Untuk pemasaran produk konsumen, variabel segmentasi utama adalah segmentasi geografis, segmentasi psikografi, segmentasi perilaku dan segmentasi manfaat.

5) Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan Rasulullah SAW. lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan meliputi penampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan,

memberikan pelayanan hebat, berkomunikasi, menjalin hubungan yang bersifat pribadi, tanggap terhadap permasalahan, menciptakan, menciptakan perasaan satu komunitas, berintegrasi, menciptakan keterlibatan dan menawarkan pilihan.¹⁴

c. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi atau *strategic* berasal dari kata dalam bahasa inggris “*strategic*”. Akar kata dari *strategic* adalah “*strategy*” yang mempunyai beberapa “*enteries*”, di antaranya adalah “seni dan ilmu untuk merencanakan dan pengarahannya dalam operasi militer dalam skala besar”. Seperti kita maklumi operasi militer bertujuan untuk memenangkan peperangan atau mengalahkan lawan.

Strategi adalah langkah-langkah yang harus di jalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus di hadapi terjal dan liku-liku. Namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu banyak rintangan untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus di jalankan secara hati-hati dan terarah.¹⁵

Pada umumnya banyak orang yang menyatakan bahwa konsep pemasaran sama dengan konsep penjualan atau promosi/periklanan. Padahal pada dasarnya penjualan dan promosi/periklanan hanyalah

¹⁴Richad Vernando, *Analisis Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal Internasional Finance Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Federal Internasional Finance Kota Metro)*, Universitas Islam Negeri: Lampung, 2020, h. 59-61.

¹⁵Almida Elit Putri, *Strategi Promosi Melalui Media Sosial Dalam Pengembangan Produk-Produk Bank Syariah (Studi Pada Bni Syariah Cabang Bengkulu)*, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri, 2019, h. 15.

bagian kecil dari pemasaran. Perlu dipahami dalam arti yang lebih luas, definisi pemasaran yaitu suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.

Menurut American Marketing Association dalam Kotler dan Keller bahwa pemasaran adalah *“Marketing is an organization function and a set processes for creating communicating, and delivering value to customers and for managing customer relationship in ways that benefit the organization and its stakeholders”*.

Pemasaran adalah fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi.¹⁶

Strategi pemasaran meliputi strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi.¹⁷

1) Strategi Produk (*Product*)

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dikonsumsi, baik itu yang sifatnya nyata ataupun yang bersifat tidak berwujud karena dalam bentuk

¹⁶Muhammad Yusuf Saleh dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts and strategies*, Makassar: CV Sah Media 2019, h. 1-2.

¹⁷Dewi Anggita Sari, *Strategi BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri Palangka Raya dalam Menarik Minat Nasabah Haji*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2019, h 35.

layanan jasa, pengalaman ataupun ide. Produk yang ditawarkan harus dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam segmen target tertentu.

Setiap produk pasti memiliki siklus hidup, oleh sebab itu, pihak yang bertanggung jawab terhadap pemasaran produk tersebut harus mampu memahami tentang siklus hidup yang dimiliki oleh produk yang akan dipasarkannya kemudian harus pula dapat menyusun perencanaan yang matang agar proses pemasaran dapat berjalan lancar dan hasilnya pun sesuai dengan ekspektasi.

2) Strategi Harga (*Price*)

Harga adalah nilai yang harus dibayarkan oleh konsumen agar bisa mendapatkan produk yang mereka inginkan. Tentu saja, menentukan harga dari sebuah produk bukan perkara yang mudah, sebab pada dasarnya, harga harus diukur dari nilai yang dirasakan oleh konsumen dari produk yang ditawarkan kepada konsumen.

Jika Anda tidak mepedulikan pentingnya harga pada sebuah produk, maka konsumen akan lebih memilih untuk membeli produk yang serupa dengan harga yang lebih terjangkau. Harga meliputi beberapa hal berikut yaitu: *last price* (harga terakhir), *discount* (diskon), *allowance* (tunjangan), *payment*

period (jangka waktu pembayaran), *credit terms* (syarat kredit), and *retail price* (harga eceran).¹⁸

3) Strategi Tempat (*Place*)

Tempat (*place*) dapat diartikan sebagai kegiatan sebuah perusahaan membuat dan memasarkan produk kepada target pasarnya. Keberadaan tempat dalam konsep 4 bauran pemasaran terbilang sangat penting, sebab agar bisa membuat konsumen yang membutuhkan produk tersebut dapat melakukan transaksi jual beli, maka tempatnya harus jelas dan telah diketahui oleh banyak orang.

Seperti diketahui, bahwa sebuah produk akan dapat sampai ke tangan konsumen, tentunya mengalami proses yang cukup panjang, salah satunya adalah proses menentukan tempat yang tepat untuk melakukan distribusi produk (*distribution chanel*). Selanjutnya membuat produk tersebut memiliki tempat yang mudah dijangkau oleh target pasarnya (*availability and visibility*).¹⁹

4) Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi (*promotion*) adalah cara yang dilakukan sebuah perusahaan untuk memperkenalkan produknya dengan cara mengkomunikasikannya dengan target pasar. Promosi adalah satu-

¹⁸Markey, 4 Bauran Pemasaran / Pengertian, Komponen dan Konsepnya, 2019. Web: https://markey.id/blog/marketing/4-bauran-pemasaran#Komponen_yang_Membentuk_4_Bauran_Pemasaran. (Online: 14 April 2021).

¹⁹Ibid.

satunya komponen dari 4 (empat) bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan agar dapat mencapai sasaran sesuai dengan yang sudah ditetapkan.

Keputusan mengenai biaya promosi, tentunya perlu disesuaikan dengan rancangan produk yang kemudian nantinya akan didistribusikan ke area target pasar. Sementara itu, untuk variabelnya meliputi *sales promotion* (promosi penjualan), *advertising* (periklanan), *sales force* (tenaga penjualan), *public relation* (hubungan masyarakat), and *direct marketing* (pemasaran langsung).²⁰

Strategi pemasaran secara syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* dari suatu inisiator kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip *muamalah* (bisnis) dalam Islam.²¹

3. Teori Pinjaman

a. Pengertian Pinjaman (Kredit)

Secara umum dikatakan bahwa arti kredit adalah kepercayaan. Dalam bahasa latin disebut “*credere*”. Artinya, kepercayaan pihak bank (kreditor) kepada nasabah (debitur), bahwa bank percaya nasabah pasti akan mengembalikan pinjamannya sesuai kesepakatan yang telah dibuat. Dapat diartikan pula bahwa debitur memperoleh kepercayaan

²⁰Ibid.

²¹Dewi Anggita Sari, *Strategi BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri Palangka Raya dalam Menarik Minat Nasabah Haji*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2019, h 35-37.

dari bank untuk memperoleh dana dan untuk menggunakan dana tersebut sebagaimana mestinya serta mampu untuk mengembalikan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak.

Di Indonesia pengertian kredit dibagi dua sesuai dengan jenis bank yang ada saat ini yaitu:

- 1) Kredit bagi Bank Konvensional (Barat)
- 2) Pembiayaan bagi Bank Syariah (Islam)

Menurut Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Kredit adalah:

Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²²

b. Unsur-Unsur Pinjaman (Kredit)

Berdasarkan pengertian diatas, bahwa sesungguhnya kredit memiliki beberapa unsur yang terkandung dari pengertian kredit itu sendiri. Unsur-unsur tersebut antara lain, sebagai berikut:

²²Kasim, *Pengantar Manajemen Keuangan Edisi Kedua*, Jakarta: Kencana, 2009, h. 252-253.

- 1) Waktu, yang menyatakan bahwa ada jarak antara saat persetujuan pemberian kredit dan pelunasannya.
- 2) Kepercayaan, yang melandasi pemberian kredit oleh pihak kreditur kepada debitur akan mengembalikannya sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak.
- 3) Penyerahan, yang menyatakan bahwa kreditur akan menyerahkan nilai ekonomi kepada debitur yang harus dikembalikan sesuai jatuh tempo.
- 4) Risiko, yang menyatakan adanya risiko yang mungkin timbul selama jangka waktu tertentu antara pemberian dan pelunasannya.
- 5) Persetujuan atau perjanjian, yang menyatakan bahwa antara kreditur dan debitur terdapat suatu persetujuan dan dibuktikan dengan adanya suatu perjanjian.²³

C. Kajian Konseptual

1. Konsep Pinjaman *Online*

a. Pengertian Pinjaman *Online*

Sistem informasi *fintech* pinjaman *online* berbasis *web* merupakan sebuah aplikasi yang terintegrasi antara produk pinjaman dengan teknologi informasi mulai dari proses pengajuan, persetujuan dan pencairan dilakukan secara *online* dan didukung dengan SMS. Sehingga pemberi dan penerima pinjaman tidak perlu bertemu atau bertatap muka langsung.

²³Andrianto, *Manajemen Kredit (Teori dan Konsep Bagi Bank Umum)*, Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2020, H. 2-3.

Dahulu, debitur harus pergi ke bank atau lembaga keuangan lainnya untuk mencari pinjaman, Namun sekarang dengan adanya aplikasi *fintech* pinjaman *online* ini, semua orang dapat mengajukan pinjaman kapanpun dan dimanapun selama dia memiliki *smartphone* dan komputer yang digunakan terkoneksi dengan internet. Dengan aplikasi *fintech* sistem pinjaman *online* ini akan menjadi solusi efektif, efisien dan sangat membantu bagi orang yang mengalami kesulitan keuangan tanpa harus mengabiskan waktu, biaya, dan tenaga. Persyaratan yang tidak rumit dan proses pencairan yang cepat.²⁴

Kegiatan pinjam meminjam uang secara langsung berbasis teknologi informasi (*daring*) merupakan:

- 1) Secara langsung. Lender bertemu langsung dan membuat kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak perjanjian (KUH Perdata).
- 2) *Daring*. Bertemu tanpa tatap muka atau seamless atau virtual (dunia maya).

Para pihak dalam *fintech lending* adalah sebagai berikut:

- 1) Lender (pemberi pinjaman) dari dalam dan luar negeri;
 - a) Memiliki dana lebih,

²⁴Edi Supriyanto, *Sistem Informasi Fintech Pinjaman Online Berbasis Web*, Jurnal Sistem Informasi, Teknologi Informasi dan Komputer, Vol. 9, Nomor 2, Tahun 2019.

- b) Ingin memberi pinjaman secara langsung dengan mengharapkan manfaat ekonomi yang lebih tinggi (sesuai kesepakatan, dan
 - c) Ingin berinvestasi secara mudah dan nyaman
- 2) *Borrower* (penerima pinjaman) hanya dari dalam negeri:
- a) *Unbankable*: tidak punya pinjaman,
 - b) *Underserved*: *bankable* tetapi memiliki kebutuhan pinjaman khusus,
 - c) Bersedia membayar biaya pinjaman extra (sesuai kesepakatan), dan
 - d) Ingin meminjam dengan cara yang mudah dan nyaman.
- 3) Penyelenggara:
- Membangun, menyediakan, dan mengoperasikan sistem elektronik untuk mempertemukan *Lender* dan *Borrower* secara langsung tanpa tatap muka (*seamless* atau *virtual*).²⁵

b. Syarat-Syarat Peminjaman Online

Pengajuan pinjaman *online* juga memuat beberapa ketentuan dan syarat bagi orang yang akan mengajukan pinjaman *online* yaitu:

- 1) Debitur harus Warga Negara Indonesia (WNI) dan menyertakan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan menetap di wilayah Negara Indonesia.;

²⁵Otoritas Jasa Keuangan, *Direktorat Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Fintech Departemen Pengawasan IKNB 2A (Sesi Wawancara Mahasiswa)*, Webinar, 06 Oktober 2020. Slide ke 4-5.

- 2) Debitur harus berusia dua puluh tahun sampai dengan enam puluh tahun;
- 3) Memiliki penghasilan;
- 4) Pengajuan pinjaman oleh debitur merupakan pinjaman jangka pendek yang memiliki tenor antara lima belas hari sampai dengan tiga puluh hari;
- 5) Melampirkan bukti penghasilan.

Perjanjian elektronik yang dibuat oleh para pihak melahirkan sebuah hubungan hukum yang diakibatkan dari hubungan kontraktual yang dibuat oleh para pihak. Hubungan kontraktual tersebut mengatur tentang kewajiban pemberi pinjaman untuk memberikan dana yang sudah diperjanjikan kepada penerima pinjaman berdasarkan waktu yang telah ditentukan, sedangkan penerima pinjaman wajib mengembalikan dana yang sudah diberikan oleh pemberi pinjaman berdasarkan waktu yang sudah disepakati beserta bunga yang diperjanjikan dan disepakati oleh penerima pinjaman selain itu penerima pinjaman juga harus membayar *fee* jasa kepada *platform* penyelenggara. Hubungan hukum antara penyelenggara dan OJK lahir atas dasar ketentuan peraturan perundang-undangan dalam hal ini POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi Informasi.²⁶

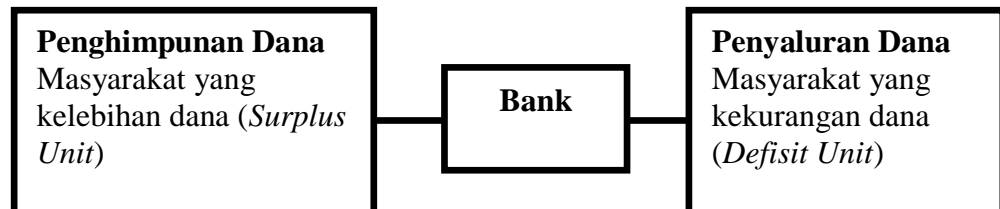
²⁶Antoni Tjandra, *Kekosongan Norma Penentuan Bunga Pinjaman Financial Technology Peer To Peer Lending*, Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune, Volume 3 Nomor 1, 2020, h. 95-96.

2. Konsep Bank Syariah

1. Pengertian Bank

Bank mempunyai peran dalam menghimpun dana masyarakat, karena merupakan lembaga yang dipercaya oleh masyarakat dari berbagai macam kalangan dalam menempatkan dananya secara aman. Masyarakat percaya bahwa dana yang ditempatkan di bank keamanan lebih terjamin dibanding ditempatkan dilembaga lain. Pada sisi lain bank berperan dalam menyalurkan dana kepada masyarakat. Bank merupakan lembaga yang dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Masyarakat dapat secara langsung mendapat pinjaman dari bank, sepanjang masyarakat pengguna dana tersebut dapat memenuhi persyaratan yang diberikan oleh bank. Pada dasarnya bank mempunyai peran dalam dua sisi, yaitu menghimpun dana yang berasal dari masyarakat yang sedang kelebihan dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya. Kedua fungsi tersebut, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan sekaligus menyalurkannya, sehingga bank merupakan lembaga perantara keuangan bagi masyarakat dengan cara menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana, kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana.

Gambar 2.1
Bank Sebagai Lembaga Perantara Keuangan



Gambar 2.1 menunjukkan bahwa bank berfungsi sebagai lembaga perantara keuangan, yang tugasnya adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana (*surplus unit*), kemudian setelah dana terkumpul, bank segera menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang sedang membutuhkan dana (*defisit unit*).²⁷

2. Pengertian Bank Syariah

Bank pada dasarnya adalah entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Pada sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Selain

²⁷Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2018, H. 2-3.

itu, UU Perbankan Syariah juga mengamankan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai kehendak pemberi wakaf (*wakif*).

Namun secara prinsip al-Quran dan hadits mengenai perbankan telah nampak dalam operasional Bank Syariah. Terutama dasar falsafah dan pertimbangan dalam pengembangan dan memformulasikan konsep perbankan yang islami. Karena ketaatan pada prinsip-prinsip qur'ani akan memberikan jaminan keadilan dan keseimbangan yang dibutuhkan perbankan serta akan menjaga aktivitas komersial pada jalur yang benar. Sehingga Islam benar-benar menjadi umat yang unggul.²⁸ Beberapa diantaranya dalil dalam al-Qur'an dan hadits yang menerangkan tentang bank syariah ialah sebagai berikut:

1) QS²⁹. Ali-Imran [110]: 3.

كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ

Artinya: “Kamu adalah umat yang terbaik yang dilahirkan untuk manusia, menyuruh kepada yang ma'ruf, dan mencegah dari yang munkar, dan beriman kepada Allah”. (QS. Ali-Imran [110]: 3).³⁰

²⁸Muhammad Ardy Zaini, *Konsepsi Al-Quran Dan Al-Hadits Tentang Operasional Bank Syariah*, Lumajang: Iain Syarifuddin, Iqtishoduna Vol. 4 No. 1 April 2014.

²⁹QS. Ali-Imran [110]: 3.

³⁰Menteri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya (Ayat Pojok Bergaris): Model Utama*, Semarang: Citragraphika, 2000, h .50.

Maksud dari ayat tersebut jika dikaitkan dengan bank syariah ialah, bahwa dalam bertransaksi dalam jasa keuangan bank telah melakukan hal yang dapat memberikan manfaat dan kemudahan terhadap nasabah. Sebagai contoh, bank syariah memberikan bagi hasil kepada nasabah tanpa adanya dengan bunga (karena bunga adalah riba dalam hukum islam).

2) QS³¹. Al-Baqarah [275]: 2

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (QS. Al-Baqarah [2]: 275).³²

³¹QS. Al-Baqarah [275]: 2.

³²Menteri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya (Ayat Pojok Bergaris): Model Utama*, Semarang: Citragraphika, 2000, h. 36.

Maksud dari ayat tersebut ialah, orang-orang yang sering memakan uang hasil riba, maka kehidupannya tidak akan merasa cukup dan akan terus merasa kekurangan, hidupnya akan terasa gelisah, dan uang yang didapatnya pun lama kelamaan akan cepat habis. Hal ini dikarenakan pada ayat tersebut Allah SWT telah mengatakan “bahwa orang-orang yang suka memakan riba adalah termasuk orang-orang yang merugi).

3) QS³³. Al-Baqarah [283]: 2

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ
بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۚ وَاللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Baqarah [283]: 2).³⁴

Maksud dari ayat tersebut ialah jika seseorang melakukan transaksi jual beli tidak secara tunai, maka hendaklah memerikan

³³QS. Al-Baqarah [283]: 2.

³⁴Menteri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya (Ayat Pojok Bergaris): Model Utama*, Semarang: Citragraphika, 2000, h. 38.

jaminan kepada penjualnya, agar jaminan yang diberikan dapat menjadi sarana sebagai tanggungan antara kedua belah pihak dan dengan adanya saling percaya atas amanat yang diberikan, memberikan kemudahan bagi sipembeli untuk mendapatkan yang dibutuhkannya.

4) HR. Tirmidzi (Hadist Tentang Lembaga keuangan & Bank Syariah)

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا* {رواه الترمذي}

Artinya: "Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau yang menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." (HR. Tirmidzi)³⁵

Maksud dari hadist tersebut ialah ketika melakukan suatu transaksi jual beli atau transaksi bidang jasa keuangan lainnya, maka hendaklah melakukan secara halal. Artinya tidak melewati batas yang telah ditentukan dalam islam. Misalnya, dalam bertransaksi harus secara terbuka, salah satu pihak harus ada saling kepercayaan, dan dalam pelayanan pun dilakukan secara benar (maksudnya tidak memaksa kehendak pembelinya artinya tidak *zholim*), serta syarat-syarat dalam bertransaksi harus sesuai dengan ketentuan islam salah satu contohnya terhindari dari yang namanya riba.

³⁵Muhammad Rais Ramli, *Hadis-Hadis Tentang Keuangan dan Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Lembaga Studi Umat Nurul Iman (eL-SUNI), 2010. (Web: <https://mas-roisku-muslim.blogspot.com/2010/09/hadis-hadis-tentang-keuangan-dan.html>, Online: 21 Maret 2021).

Pelaksanaan fungsi pengaturan dan pengawasan perbankan syariah dari aspek pelaksanaan prinsip kehati-hatian dan tata kelola yang baik dilaksanakan oleh OJK sebagaimana halnya pada perbankan konvensional, namun dengan pengaturan dan sistem pengawasan yang disesuaikan dengan kekhasan sistem operasional perbankan syariah. Masalah pemenuhan prinsip syariah memang hal yang unik bank syariah, karena hakikinya bank syariah adalah bank yang menawarkan produk yang sesuai dengan prinsip syariah. Kepatuhan pada prinsip syariah menjadi sangat fundamental karena hal inilah yang menjadi alasan dasar eksistensi bank syariah. Selain itu, kepatuhan pada prinsip syariah dipandang sebagai sisi kekuatan bank syariah. Dengan konsisten pada norma dasar dan prinsip syariah maka kemaslahatan berupa kestabilan sistem, keadilan dalam berkontrak dan terwujudnya tata kelola yang baik dapat berwujud.³⁶

Menurut Amir Machmud, penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam dewasa ini.³⁷ Dari segi kelembagaan, ada dua jenis bank syariah, yaitu Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), sedangkan bentuk hukum bank syariah adalah Perseroan Terbatas (PT). terdapat perbedaan dengan bentuk hukum bank umum konvensional yang dapat berupa Perseroan Terbatas, Koperasi, atau

³⁶Otoritas Jasa Keuangan, *Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*, Jakarta, 2017, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx> (Online 12 Desember 2020)

³⁷Tati Handayani, *Buku Monograf: Positioning Bank Syariah Di Jakarta*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020, h. 3.

Perusahaan Daerah (aPasal 21 ayat (1) Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 selanjutnya disebut UU Perbankan).³⁸

3. Tujuan Bank Syariah

Perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan pada prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.³⁹

Bank Syariah mempunyai beberapa tujuan diantaranya sebagai berikut:

- 1) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan-kegiatan investasi, agar tidak terjadi ketidakmerataan yang sangat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
- 2) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan cara membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kelompok yang kurang mampu, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif menuju terwujudnya kemandirian usaha.

Tujuan untuk menegakkan keadilan dapat diwujudkan Bank syariah dengan bersikap transparan dalam laporan keuangan, adil dalam

³⁸A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2012, h. 2.

³⁹Otoritas Jasa Keuangan, *Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*, Jakarta, 2017, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx> (Online 12 Desember 2020)

pembagian keuntungan dengan nasabah, dan dalam pembebanan setiap biaya jasa. Pasal 3 dan pasal 4 UU No. 21 tahun 2008 yang berbunyi: “Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Adapun pasal 4 ayat (1) UU Perbankan Syariah tersebut menyatakan bahwa Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat”.⁴⁰

4. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Fungsi dari perbankan syariah, selain melakukan menghimpun dana dan penyaluran dana masyarakat, juga melakukan fungsi sosial.⁴¹

Sedangkan fungsi dari perbankan syariah adalah:

- 1) Bank syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
- 2) Bank syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
- 3) Bank syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif).⁴²

⁴⁰Nelly Agustina Wati, *Strategi BNI Syariah dalam Menjaga Loyalitas Nasabah di Kantor Cabang Palangka Raya*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2020, h. 18-19.

⁴¹Ibid, h. 20.

Pelaksanaan fungsi sosial mendasarkan pada peraturan perundang-undangan terkait, yakni Undang-Undang No. 23 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Zakat, dan Undang-Undang No. 41 Tahun 2004 Tentang Wakaf. Adapun beberapa peran bank syariah diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Menghimpun dana tabungan dan memberikan pembiayaan.
- 2) Tempat menabung yang efektif dan produktif bagi masyarakat umum.
- 3) Memperlancar dan mempercepat masa pembayaran.⁴³

Bank syariah memiliki peran yang nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek yaitu menjadi perakat nasionalisme baru, yang artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif aktif sebagai terbentuknya jaringan usaha ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan. Memberikan *return* yang baik, investasi di bank syariah tidak menjanjikan yang pasti mengenai *return* (keuntungan) yang diberikan kepada investor.⁴⁴

⁴²Otoritas Jasa Keuangan, *Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*, Jakarta, 2017, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx> (Online 12 Desember 2020)

⁴³Ibid, *Strategi BNI Syariah dalam Menjaga Loyalitas Nasabah di Kantor Cabang Palangka Raya*, h. 20-21.

⁴⁴Ibid, h. 22.

5. Konsep Pembiayaan pada Bank Syariah

Utang-piutang di Indonesia dikenal dengan istilah kredit dalam perbankan konvensional dan istilah pembiayaan dalam perbankan syari'ah. Mekanisme pembiayaan maksudnya adalah metode yang harus dilalui sebelum sesuatu pembiayaan diputuskan untuk dikururkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan pembiayaan.⁴⁵

Utang-piutang biasanya digunakan oleh masyarakat dalam konteks pemberian pinjaman kepada pihak lain. Seseorang yang meminjamkan hartanya kepada orang lain, maka ia dapat disebut telah memberikan utang kepadanya. Adapun istilah kredit atau pembiayaan lebih banyak digunakan oleh masyarakat pada transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai. Secara esensial, antara utang dan kredit atau pembiayaan tidak jauh berbeda dalam pemaknaannya di masyarakat.

UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai

⁴⁵Yuli Komariah, *Tugas Akhir: Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Melalui Akad Murabahah di PT BPRS Aman Syariah Sekampung*, Metro: Institut Agama Islam Negeri, 2017, h. 21.

untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴⁶

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syari'ah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting. Pertama, aspek syar'i, di mana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syari'ah harus tetap berpedoman pada syari'at Islam (anantara lain tidak mengandung unsur maysir, garar, riba, serta bidang usahanya harus halal). Kedua, aspek ekonomi, yaitu dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syari'ah maupun bagi nasabah bank syari'ah.

Lazimnya dalam bisnis prinsip pembiayaan, ada tiga skim dalam melakukan akad pada bank syari'ah, yaitu: pertama, prinsip bagi hasil; kedua, prinsip jual beli; ketiga, prinsip sewa. Dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga penyalur dana, bank syari'ah perlu memerhatikan beberapa hal yang berkaitan dengan analisis kelayakan pembiayaan yang terdiri atas pendekatan analisis pembiayaan, penerapan prinsip analisis pembiayaan, penerapan prosedur analisis pembiayaan, dan kebijakan dalam penentuan pembiayaan.⁴⁷

⁴⁶Rahmat Ilyas, *Konsep pembiayaan Dalam perbankan syari'ah*, Bangka Belitung: STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1, Februari 2015, h. 185-186.

⁴⁷Ibid., h. 202.

3. Perbedaan Bank dan *Fintech Lending*

Tabel 2.2

Perbedaan bank dan *fintech lending*

| | Bank | <i>Fintech Lending</i> |
|--------------------------------------|--|--|
| Kegiatan Usaha | Menghimpun dana simpanan dari masyarakat umum; menyalurkan kredit; dan pinjaman untuk korporasi, UMKM, konsumen, ritel; menjalankan berbagai transaksi pembayaran; dan penjualan produk investasi. | Sebagai penyedia <i>platform</i> (<i>website</i> atau aplikasi) perantara antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman untuk melakukan transaksi pinjam meminjam tanpa bertemu langsung. Penyaluran kesektor produktif (seperti UMKM) dan multiguna. |
| Sumber dana pinjaman | Tabungan, deposito, giro, modal pemilik dan penerbitan surat utang. | Orang atau badan hukum yang memiliki dana dan ingin meminjamkannya kepada pihak lain dengan batas waktu dan suku bunga tertentu yang disepakati. |
| Risiko penyaluran pinjaman | Ditanggung bank. | Ditanggung pemberi pinjaman. |
| Kewenangan pemberian restrukturisasi | Bank. | Pemberi pinjaman (sebagai pemilik dana). |
| Pengawasan | Pengawasan dengan aturan ketat oleh OJK karena menghimpun dana masyarakat. | Pengawasan market <i>conduct</i> oleh OJK karena tidak menghimpun dana masyarakat, hanya sebagai perantara (<i>platform</i>). |
| Proses pemberian peminjaman | Cukup lama, membutuhkan dokumen penunjang dan survei mendetail. Untuk beberapa jenis pinjaman membutuhkan agunan/jaminan. | Proses cepat, tidak butuh banyak dokumen, dan umumnya tidak ada agunan. |
| Maksimal nominal pinjaman | Tidak dibatasi tergantung jenis pinjaman dan kemampuan nasabah. | Maksimal Rp 2 Milyar, tergantung kemampuan membayar penerima pinjaman. |

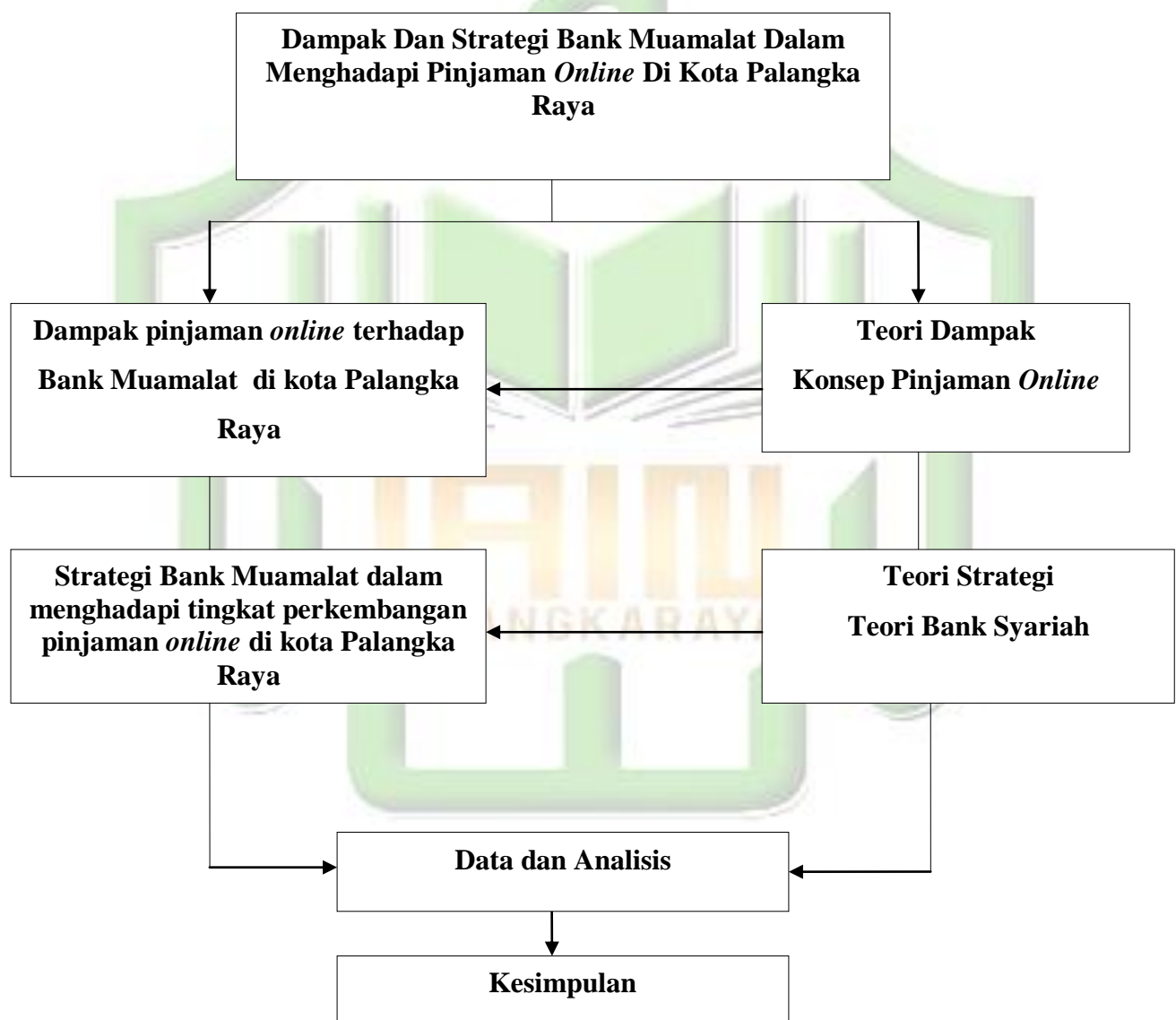
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, *Direktorat Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Fintech Departemen Pengawasan IKNB 2A (Sesi Wawancara Mahasiswa)*, Webinar, 06 Oktober 2020. Slide ke -3.

D. Kerangka Pikir

Seluruh rujukan dalam tinjauan pustaka akan sangat bermanfaat untuk penyusunan kerangka pikir. Kerangka pikir adalah suatu hubungan antar konsep sehingga membentuk sebuah bangunan berpikir.⁴⁸

Gambar 2.2

Kerangka Pikir



⁴⁸Wahyudin Darmalaksana, *Cara Menulis Proposal Penelitian Cetakan Pertama*, Bandung: Fakultas Ushuluddin UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2020, h. 11.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu yang dibutuhkan peneliti untuk melakukan penelitian ini adalah selama 2 bulan, setelah penyelenggaraan seminar dan mendapat izin dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Muamalat.Tbk yang terletak di Jl. Diponegoro No. 17, Langkai, Kec. Pahandut, Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah, untuk mencari data tentang dampak dan strategi Bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* yang mengalami kemajuan yang pesat.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia, peneliti menekankan sifat realitas yang terbangun secara sosial, hubungan erat antara peneliti dan subjek yang diteliti.⁴⁹ Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi atau variabel yang

⁴⁹Juliansyah Noor, *Metodologi penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, Jakarta : Kencana, 2012, h. 33-34.

timbul yang menjadikan objek penelitian ini berdasarkan dengan apa yang terjadi, kemudian mengangkat ke permukaan.

Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dalam penelitian ini dimaksudkan agar peneliti dapat mengetahui dan memahami dampak dan strategi Bank Muamalat melalui narasumber pada penelitian ini dengan lugas dan rinci serta berupaya mengungkapkan data tentang kesiapan Bank Muamalat dalam menghadapi perkembangan pinjaman *online* yang makin pesat, terlebih lagi di kota Palangka Raya.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Menurut Amirin, subjek penelitian adalah seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan atau orang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Kemudian dijelaskan kembali oleh Andi Prastowo informan adalah orang yang bisa memberikan informasi-informasi utama yang dibutuhkan dalam penelitian atau sebagai sasaran penelitian.⁵⁰

Subjek pada penelitian ini menyesuaikan rumusan masalah yaitu pimpinan ataupun manajer dalam bidang pembiayaan ialah dari Relationship Manager SME dari Bank Muamalat di kota Palangka Raya. Sedangkan untuk informan dari penelitian ini ialah dari 2 (dua) orang mahasiswa, 2 (dua) orang pekerja swasta, dan informan dari kantor biro

⁵⁰Muh. Fitrah, dan Luthfiah, *Metodologi Penelitian; Tindakan Kelas dan Studi Kasus*, Jawa Barat: CV Jejak, 2017, h.152.

umum sebanyak 2 orang yaitu dai OB dan pegawai kontrak. Adapun metode yang digunakan untuk pengambilan subjek yaitu metode *purposive sampling*.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah sesuatu yang dikenai penelitian atau sesuatu yang diteliti.⁵¹ Objek dalam penelitian ini adalah dampak dan strategi Bank Muamalat dalam menghadapi persaingan pada pinjaman *online* yang perkembangannya cukup pesat.

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk menjawab masalah penelitian, diperlukan data yang akurat di lapangan. Metode yang digunakan harus sesuai dengan obyek yang akan diteliti. Dalam penelitian lapangan ini, penulis menggunakan beberapa metode:

1. Pengamatan (*Observation*)

Pengamatan/observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja panca indra mata serta dibantu dengan panca indra lainnya.⁵² Melalui tahap observasi ini memungkinkan bagi peneliti dalam mengamati dampak pinjaman online ini terhadap Bank Muamalat dan strategi mereka dalam menghadapi persaingan dalam hal perkreditan dalam pinjaman online dan dalam pembiayaan pada Bank Muamalat. Setelah diamati dampak pinjaman online terhadap Bank Muamalat masih belum ada sampai sekarang ini dan

⁵¹Mualich Anshori dan Sri Iswati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Surabaya: Airlangga University Press, 2017, h.16.

⁵²Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2015, h. 81.

Bank Muamalat juga mempunyai produk pembiayaan tersendiri yang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah yang melakukan pembiayaan. Peneliti juga, ketika melakukan observasi menemukan bahwa SDM (Sumber Daya Manusia) dalam menjalankan pembiayaan masih terbilang minim dan membutuhkan SDM yang mencukupi ketika Bank Muamalat menerima nasabah yang banyak dalam hal melayani nasabah untuk melakukan pembiayaan. Namun dibalik kekurangan tersebut, Bank Muamalat memberikan *prissing* (keuntungan yang diterima oleh bank) yang murah terhadap nasabah.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan maksud atas pertanyaan itu.⁵³ *Interview* perlu dilakukan sebagai upaya penggalan data dari nara sumber untuk mendapatkan informasi atau data secara langsung dan lebih akurat dari orang-orang yang berkompeten berkaitan atau berkepentingan terhadap obyek penelitian.

Pada penelitian ini penulis akan melakukan wawancara langsung dengan pemimpin ataupun manager bagian pembiayaan pada Bank Muamalat kota Palangka Raya, mengenai dampak dan strategi bank tersebut dalam menghadapi persaingan pada pinjaman *online* yang perkembangannya cukup pesat.

⁵³Lexi J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, h. 186.

Adapun pertanyaan yang paling mendasar saat melakukan wawancara dengan narasumber adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana dampak dari pinjaman *online* terhadap Bank Muamalat dan pengguna pinjaman *online*?
- b. Bagaimana strategi Bank Muamalat dalam menghadapi persaingan bidang jasa keuangan, terkhususnya pada pinjaman *online*?

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan alat bukti terhadap sesuatu, termasuk catatan-catatan, foto, rekaman video, atau apapun yang dihasilkan oleh seorang penulis.⁵⁴ Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa setiap bahan tertulis, gambar, dan catatan yang dapat memberikan informasi. Melalui teknik ini penulis berupaya untuk mencari data dari hasil sumber tertulis, melalui dokumen atau apa saja yang memiliki relevansi dengan keperluan penelitian sehingga dapat melengkapi data yang diperoleh di lapangan.

Beberapa hasil dokumentasi yang peneliti dapatkan ialah dokumentasi bersama manager yang diwawancarakan, nasabah yang datang di Bank Muamalat, nisbah bagi hasil yang di pajang di dinding yang merupakan komitmen bank berupa tambahan nisbah atau nisbah *counter* yang berlaku.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data sangat diperlukan agar menjamin bahwa semua hasil pengamatan atau observasi, wawancara, dan dokumentasi memang

⁵⁴Ibid,h. 93.

benar dan sesuai serta relevan dengan keadaan yang sesungguhnya. Keabsahan data dalam penelitian ini dapat menjamin bahwa dalam mendiskripsikan mengenai dampak dan strategi pada Bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* di kota Palangka Raya memerlukan jawaban yang jelas dari responden yaitu pemimpin ataupun manager pada Bank Muamalat di kota Palangka Raya.

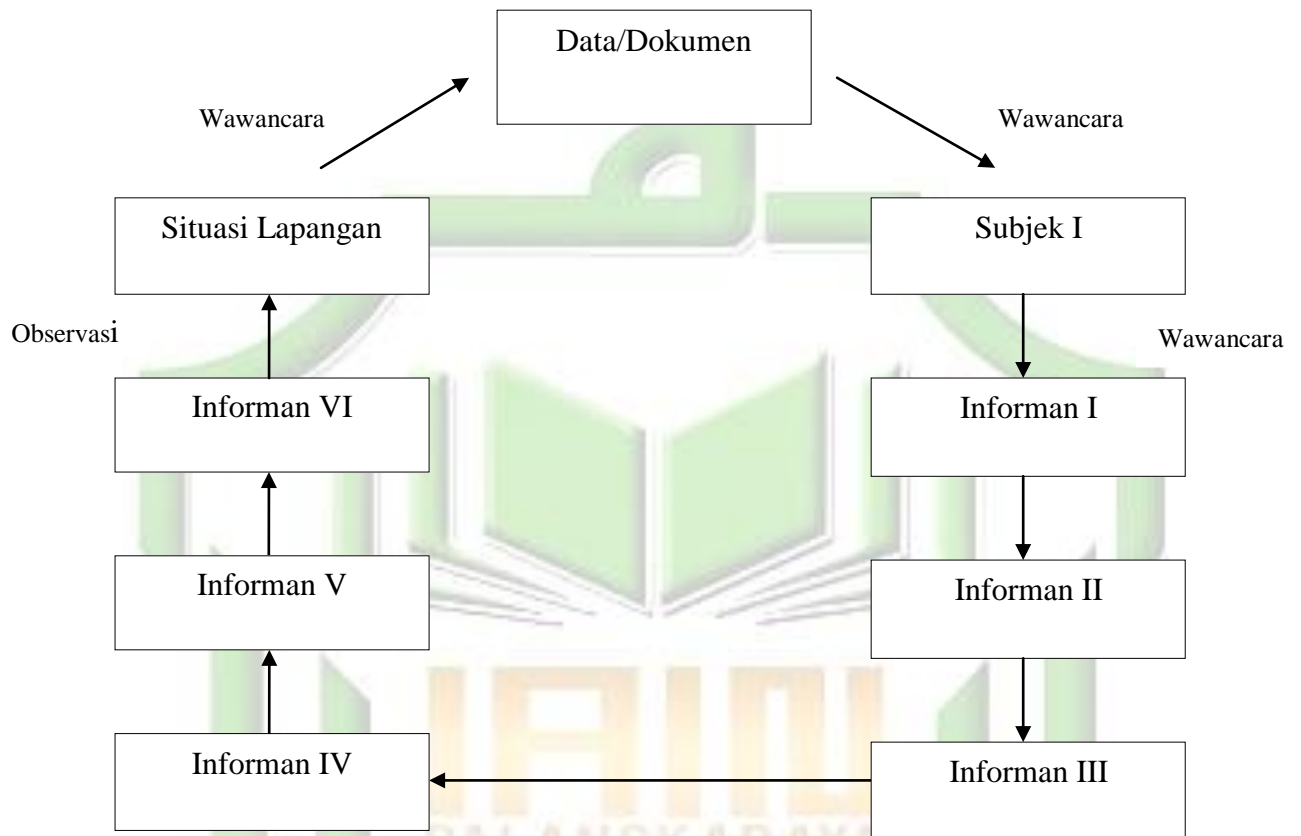
Memperoleh tingkat keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi. Secara sederhana triangulasi dapat dimaknai sebagai teknik pemeriksaan keabsahan data penelitian dengan cara membandingkan antara sumber, teori, maupun metode atau teknik penelitian.⁵⁵

⁵⁵Ibrahim, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2015, h. 124.

Contoh desain triangulasi dalam penelitian ini seperti pada gambar berikut:

Gambar 3.1

Model Desain Kombinasi Triangulasi Sumber dan Triangulasi Metode



Sumber: Dibuat oleh peneliti

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan cara untuk menganalisa hasil dari data yang telah diperoleh dalam penelitian sehingga lebih mudah untuk dibaca dan diinterpretasikan. Dalam analisis data diperlukan beberapa tahapan, seperti yang diungkapkan oleh Burhan dalam bukunya Analisis Data Penelitian Kualitatif, yaitu:

1. Data *collection* atau koleksi data, merupakan pengumpulan data dengan analisis data, yang mana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data tanpa proses pemilihan.
2. Data *reduction*, merupakan pengolahan data yang mencakup kegiatan mengikhtiarkan hasil pengumpulan data selengkap mungkin, dan memilah-milahnya ke dalam satuan konsep tertentu, kategori tertentu atau tema tertentu.
3. Data *display* atau penyajian data, merupakan data yang dari kenchah penelitian dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutupi kekurangan.
4. *Conclusion drawing* atau penarikan kesimpulan, dengan melihat kembali pada reduksi data *display* sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyinggung.⁵⁶

⁵⁶Normiati, *Peran Koperasi Paguyuban Palampang Tarung dalam Meningkatkan Ekonomi Petani Bunga di Palangka Raya*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2020, h. 41-42.

BAB IV

HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Gambaran Umum Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya secara geografis terletak pada 113°30'-114°07' Bujur Timur dan 1°35'- 2°24' Lintang Selatan. Wilayah administrasi Kota Palangka Raya terdiri atas 5 (lima) wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sebangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit yang terdiri dari 30 kelurahan dengan batas-batas sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara: Kabupaten Gunung Mas
- b. Sebelah Timur: Kabupaten Gunung Mas
- c. Sebelah Selatan: Kabupaten Pulang Pisau
- d. Sebelah Barat: Kabupaten Katingan

Kota Palangka Raya mempunyai luas wilayah 2.678,51 Km² (267.851Ha) dibagi ke dalam 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut yang terdiri dari 6 (enam) kelurahan yakni (Pahandut, Panarung, Langkai, Tumbang Rungan, Tanjung Pinang, Pahandut Seberang), Kecamatan Sebangau terdiri dari 6 (enam) kelurahan (Kereng Bengkirai, Sabaru, Kalampangan, Kameloh Baru, Bereng Bengkel, Danau Tundai), Kecamatan Jekan Raya terdiri 4 (empat) kelurahan (Menteng, Palangka, Bukit Tunggal, Petuk Ketimpun), Kecamatan Bukit Batu memiliki 7 (tujuh) Kelurahan (Marang, Tumbang Lahai, Banturung, Tangkiling, Sei Gohong,

Kanarakan, Habaring Hurung) dan Kecamatan Rakumpit yang terdiri dari 7 (tujuh) Kelurahan (Petukger, Panjehang, Gaung Baru, Petuk Barunai, Mungku Baru serta Bukit Sua) dengan luas masing-masing 117.25 Km², 583.50 Km², 352.62 Km², 572 Km² dan 1.053.14 Km². Luas wilayah sebesar 2.678.51 Km² dapat dirinci sebagai berikut:

- a. Kawasan Hutan: 2.485.75 Km²
- b. Tanah Pertanian: 12.65 Km²
- c. Perkampungan: 45.54 Km²
- d. Areal Perkebunan: 22,30 Km²
- e. Sungai dan Danau: 42.86 Km²
- f. Lain-lain: 69.41 Km².⁵⁷

2. Sejarah Bank Muamalat

Sejarah Bank Muamalat, berdasarkan Akta No. 1 tanggal 1 November 1991 Masehi atau 24 Rabiul Akhir 1412 H, dibuat di hadapan Yudo Paripurno, S.H., Notaris, di Jakarta, PT Bank Muamalat Indonesia Tbk selanjutnya disebut “Bank Muamalat Indonesia” atau “BMI” berdiri dengan nama PT Bank Muamalat Indonesia. Akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 Tahun 1992 tanggal 21 Maret 1992 dan telah didaftarkan pada kantor Pengadilan Negeri Jakarta Pusat pada tanggal 30 Maret 1992 di bawah No. 970/1992 serta diumumkan dalam

⁵⁷Dewi Anggita Sari, *Strategi BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri Palangka Raya dalam Menarik minat Nasabah Haji*, Institut Agama Islam Negeri: Palangka Raya, 2019, h. 52-53.

Berita Negara Republik Indonesia No. 34 tanggal 28 April 1992 Tambahan No. 1919A.

BMI didirikan atas gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia, sehingga pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia secara resmi beroperasi sebagai bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah pertama di Indonesia. Dua tahun setelahnya, tepatnya pada 27 Oktober 1994, BMI memperoleh izin sebagai Bank Devisa setelah setahun sebelumnya terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Selanjutnya, pada 2003, BMI dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan menjadi lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut membawa penegasan bagi posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

BMI terus berinovasi dengan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan baru di Indonesia. Selain itu, produk Bank yaitu Shar-e yang diluncurkan pada 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di

Indonesia. Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada 2011 tersebut memperoleh penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Seluruh produk-produk itu menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Seiring kapasitas Bank yang semakin besar dan diakui, BMI kian melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya tidak hanya di seluruh Indonesia, akan tetapi juga di luar negeri. Pada 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 249 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 619 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima serta 55 unit Mobil Kas Keliling.

BMI melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai bank syariah Islami, modern dan profesional. Bank pun terus merealisasikan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui, baik secara nasional maupun internasional. Kini, dalam memberikan layanan terbaiknya, BMI beroperasi bersama beberapa entitas anaknya yaitu *Al-Ijarah* Indonesia

Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, DPLK Muamalat yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

BMI tidak pernah berhenti untuk berkembang dan terus bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah, Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*”.⁵⁸

3. Visi dan Misi pada Bank Muamalat

a. Visi

“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”.

b. Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.⁵⁹

⁵⁸Bank Muamalat, *Tentang Muamalat: Profil Bank Muamalat*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>. (Online: 10 April 2021).

⁵⁹Bank Muamalat, *Tentang Muamalat: Visi dan Misi*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi>. (Online: 10 April 2021).

B. Penyajian Data

Peneliti ingin memaparkan hasil penelitian ini, terlebih dahulu peneliti memaparkan tahapan penelitian yang telah dilaksanakan, yakni diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) ke Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu pemerintahan kota Palangka Raya. Kemudian setelah mendapat surat tembusan tersebut selanjutnya disampaikan peneliti terjun lapangan melakukan penelitian. Peneliti menemui bagian *Relationship Manager SME* yaitu bapak Edy Rahmat pada Bank Muamalat, Jl. Diponegoro No. 17, Langkai, Kec. Pahandut, Kota Palangka Raya dan memulai wawancara.

1. Dampak Pinjaman *Online* Terhadap Bank Muamalat di Kota Palangka Raya

Pada rumusan masalah pertama peneliti mengambil subjek 1 (satu) orang pegawai. Kriteria yang peneliti gunakan untuk subjek ini adalah seorang laki-laki, menjabat sebagai *relations manager* SME, bekerja di Bank Muamalat. Adapun teknik yang digunakan dalam rumusan masalah kedua ini adalah menggunakan *random sampling*, yakni peneliti menentukan sendiri sampel yang secara acak. Lebih jelasnya, berikut ini akan peneliti paparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, diantaranya sebagai berikut:

a. Subjek 1

Nama : Edy Rahmat

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Jab. Relationship Manager SME

Hasil wawancara yang diperoleh dari bapak Edy Rahmat yang berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ialah sebagai berikut:

Peneliti menanyakan bagaimana dampak pada bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman online? Berikut jawabannya.

Dampak pinjaman *online* pada bank secara umum tidak terlalu berdampak, tetapi akan berdampak pada pengguna pinjaman online tdi. Hal ini di karenakan segmen untuk bank dan pinjaman online itu berbeda, seperti salah satu contohnya pada BMI (Bank Muamalat Indonesia) banyak menyediakan produk-produk dan penggunaannya pun berbeda-beda, serta pada bank Muamalat lebih terarah ke syariah. BMI (Bank Muamalat Indonesia) bukan memberikan pinjaman berupa uang tapi mereka memfasilitasi pembiayaannya, sebagai contohnya nasabah mau membeli suatu barang nilai belinya cukup tinggi, maka barang tersebutlah yang dijadikan sebagai objek pembiayaan.

Apabila untuk dampaknya, secara tidak langsung ada. Maksudnya, banyak nasabah-nasabah yang melakukan pinjaman, kemudian untuk persyaratan pembiayaannya BMI harus cek slip idep (informasi debitur/ sistem laporan keuangannya) di OJK atau di BI cheking. Jadi pada setelah pengecekan tersebut, apabila terdapat kredit macet di pinjaman *online* (misalkan 1 juta-2 juta) maka nasabah tersebut tidak dapat melakukan atau mengajukan pembiayaan di bank. Hal ini dikarenakan pada saat nasabah tersebut pernah melakukan pinjaman online, maka data pribadinya akan tersebar ke pihak-pihak yang menyalahgunakan data tersebut.⁶⁰

Kemudian peneliti menanyakan lagi, bagaimana perkembangan nasabah pada bank syariah? Berikut jawabannya.

Alhamdulillah, saat ini untuk nasabah BMI sudah semakin meningkat. Jadi BMI tidak membatasi pada nasabah muslim saja, namun nonmuslim pun bisa melakukan pembiayaan di BMI. Hal ini menurut beliau termasuk dalam hal syiar. Kemudian mereka juga mendapatkan kepastian bahwa di BMI mempunyai sistem yang bagus dan bersifat terbuka. Nasabah yang melakukan pembiayaan di BMI juga memiliki

⁶⁰Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

kriteria umur dari 17 tahun yang sudah menikah dan untuk yang belum menikah minimal berumur 21 tahun dan umur maksimal ada yang 55 tahun – 60 tahun. Ada beberapa hal yang menyebabkan bank tidak dapat menerima pengajuan pembiayaan dari calon nasabah yang berumur 17 tahun, salah satunya seperti masih terlalu rentan untuk berpikir secara dewasa dan belum mampu untuk melakukan angsuran ketika telah melakukan pembiayaan. Artinya tanggungjawabnya masih bilang kurang memenuhi.⁶¹

Produk dan layanan pada Bank Muamalat ada beberapa, diantaranya sebagai berikut:

a. Tabungan IB Muamalat

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* lokal dan luar negeri. Ragam layanan seperti *realtime* transfer/SKN/RTGS, isi ulang Prabayar, bayar tagihan listrik, tagihan kartu pasca bayar, pembelian tiket dan pembayaran ZIS (zakat, infaq, sedekah) dengan Tabungan iB Hijrah melalui mobile banking dan internet banking.⁶²

b. Muamalat Prioritas

- 1) Kartu Shar-E Debit Prioritas. Kartu dengan desain eksklusif untuk kemudahan transaksi Anda yang lebih berkah. Dapat diterima di jaringan ATM Muamalat, ATM VISA/PLUS, ATM Bersama, ATM Prima, MEPS dan seluruh merchant VISA serta GPN.

⁶¹Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

⁶²Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Tabungan*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/tabungan-ib-hijrah>. (Online: 11 April 2021).

- 2) *E-Banking* Muamalat. Transaksi perbankan di ujung jari Anda melalui layanan *Mobile Banking*, Internet Banking dan ATM Muamalat.
- 3) *Dedicated Relationship Manager* (RM). RM yang kompeten didedikasikan khusus untuk mengoptimalkan pengelolaan keuangan dan investasi Anda di jalan syariah.
- 4) *Call Center Dedicated Line*. Akses 24 jam/7 hari seminggu SalaMuamalat 1500016 dengan pilihan menu 1 yang melayani khusus Muamalat Prioritas.
- 5) *Priority Center*. Fasilitas ruangan yang nyaman khusus bagi nasabah prioritas.⁶³

c. Giro iB Hijrah

Giro iB Hijrah adalah simpanan berbasis akad syariah yang penarikannya dapat ditransaksikan menggunakan Cek, Bilyet Giro, *Letter of Authorization* (LOA), dan/atau *Letter of Indemnity* (LOI), serta sarana pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan di bank.

Produk Giro berbasis akad Wadi'ah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi bisnis dalam 3 mata uang asing (IDR, USD, SGD) yang didukung oleh Fasilitas Madina (*Muamalat Digital Integrated Access*). Pada Giro Attijary, bank akan

⁶³Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Muamalat Prioritas*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/muamalat-prioritas/layanan-personal-kenyamanan-akses>. (Online: 11 April 2021).

bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.⁶⁴

d. Deposito

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi nasabah. Jadi keuntungan yang didapat oleh nasabah ialah:

- 1) Menguntungkan, dapatkan bagi hasil yang optimal.
- 2) Ketenangan hati, dana investasi nasabah dikelola secara syariah dan dapat memberikan ketenangan batin untuk nasabah.
- 3) Fleksibel, pilih jangka waktu sesuai dengan kebutuhan Anda, yaitu 1, 3, 6 atau 12 bulan.
- 4) Sebagai jaminan, kelak Anda bisa menggunakan Deposito iB Hijrah sebagai jaminan pembiayaan jika dibutuhkan.⁶⁵

e. Kartu Shar-E Debit

Kartu Shar-E Debit IHRAM adalah kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk bertransaksi di dalam dan luar negeri dengan program khusus untuk transaksi di Arab Saudi. Jadi, keuntungan yang didapat nasabah, diantaranya sebagai berikut:

- 1) Kemudahan transaksi dan belanja di seluruh ATM Bank Muamalat, ATM Prima dan ATM Bersama serta ATM dan

⁶⁴Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Giro*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/giro-consumer/giro-ib-hijrah-attijary>. (Online: 11 April 2021).

⁶⁵Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Deposito*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/deposito-consumer/deposito-ib-hijrah>. (Online: 11 April 2021).

merchant yang berlogo Visa dan Plus untuk transaksi di luar negeri

- 2) Beragam promo menarik untuk belanja di *merchant*
- 3) Fitur khusus Shar-E Debit 1HRAM di Indonesia hingga di Arab Saudi
- 4) Layanan Debit Online / *e-Commerce*.⁶⁶

f. Pembiayaan KPR iB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) KPR dari bank lain dengan Dua pilihan akad yaitu akad murabahah (jual-beli) atau musyarakah mutanaqishah (kerjasama sewa).

Ada beberapa keuntungan yang didapatkan ketika melakukan pembiayaan KPR iB Muamalat, diantaranya yaitu:

- 1) Sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian dengan akad murabahah
- 3) Bebas memilih skema angsuran dengan Angsuran Super Ringan atau Angsuran Fix n Fix.

⁶⁶Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Kartu Shar-E Debit*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/kartu-shar-e-debit-consumer/kartu-shar-e-debit-1hram>. (Online: 11 April 2021).

- 4) Program apresiasi untuk nasabah loyal Bank Muamalat dengan percepatan proses dan persyaratan yang lebih simpel, Uang muka ringan mulai dari 5%
- 5) Plafond pembiayaan lebih besar
- 6) Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun
- 7) Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting Bank Muamalat.

Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (joint income).⁶⁷

g. Investasi (Produk Asuransi Jiwa Syariah Hijrah Cendekia)

Produk Asuransi Jiwa Syariah Hijrah Cendekia adalah suatu program asuransi dan tabungan yang menyediakan pola penarikan dana disesuaikan dengan kebutuhan dana terkait biaya pendidikan anak (penerima hibah) serta memberikan manfaat berupa pembayaran santunan kepada ahli waris apabila peserta ditakdirkan meninggal dunia atau cacat tetap total dalam periode akad.⁶⁸

2. Strategi Bank Muamalat dalam Menghadapi Tingkat Perkembangan Pinjaman Online yang Cukup Tinggi di Kota Palangka Raya

Pada rumusan masalah kedua peneliti mengambil subjek 1 (satu) orang pegawai. Kriteria yang peneliti gunakan untuk subjek ini adalah

⁶⁷Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Pembiayaan*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-consumer/kpr-ib-muamalat>. (Online: 11 April 2021).

⁶⁸Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Investasi*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/investasi/takaful-keluarga-asuransi-jiwa-syariah-hijrah-cendekia>. (Online: 11 April 2021).

seorang laki-laki, menjabat sebagai *relations manager* SME, bekerja di Bank Muamalat. Adapun teknik yang digunakan dalam rumusan masalah kedua ini adalah menggunakan *random sampling*, yakni peneliti menentukan sendiri sampelnya secara acak. Lebih jelasnya, berikut ini akan peneliti paparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, diantaranya sebagai berikut:

a. Subjek 1

Nama : Edy Rahmat

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Jab. Relationship Manager SME

Hasil wawancara yang diperoleh dari bapak Edy Rahmat yang berdasarkan pertanyaan yang sudah ditentukan peneliti sesuai dengan rumusan masalah ialah sebagai berikut:

Peneliti menanyakan strategi pemasaran seperti apa yang dapat mengembangkan produk pembiayaan pada bank syariah? Berikut jawabannya.

Untuk strateginya BMI memberikan pressing yang murah. Misalkan nih, kalo untuk angsuran kita lebih minim dari pada bank konven. Kemudian SLA nya atau prosesnya kita cepat. Cepat ini maksudnya, selama nasabah tersebut telah melengkapi persyaratan-persyaratan yang diberikan. Kemudian apabila belum lengkap misalkan saja nasabah tersebut belum melampirkan rekening korannya, atau dokumen lain, maka pihak dari BMI tidak bisa cepat untuk menyelesaikan proses pembiayaannya.

Strategi selanjutnya BMI juga ada mengadakan sosialisasi, untuk memberitahukan, bahwa BMI mempunyai produk baru yang kemungkinan akan dibutuhkan oleh masyarakat. Jadi, mereka sosialisasikan produk-produk BMI ke beberapa tempat salah satunya seperti kebun sawit. Hal ini dikarenakan mereka

mempunyai karyawan yang terbilang banyak dan untuk pembiayaan selanjutnya itu tergantung dari gaji mereka. Namun untuk saat ini pihak BMI tidak dapat mensosialisasikan dikarenakan covid, jadi pihak BMI hanya bisa mensosialisasikan melalui via WA ke HRD nya (yang menyampaikan informasi ke karyawan-karyawannya). Pihak BMI juga bisa secara reversal/mulut ke mulut.⁶⁹

Pertanyaan peneliti berikutnya ialah bagaimana mekanisme dalam pembiayaan pada bank muamalat? Berikut jawabannya.

Mekanisme atau alur pembiayaan pada BMI itu tergantung pada produknya lagi sebagai contoh untuk agunannya bisa menggunakan fix aset atau menggunakan sertifikat rumah. Kemudian untuk agunan tunai berupa deposito atau giro, misalkan dia punya uang 600 juta dalam bentuk deposito, kemudian dia ingin beli truk untuk usahanya, dari pada nasabah tersebut mencairkan depositonya akan lebih baik dia bisa melakukan pembiayaan di bank. Jadi, apabila depositonya 600 juta, pihak BMI bisa memberikan 95% maksimal dari giro/depositonya. Misalkan dia hanya perlu 500 jadi pihak BMI bisa meminjamkan uang 500 tadi tanpa dia cairkan depositonya. Jadi depositonya tiap bulan tetap menerima bagi hasil. Pressingnya juga juga murah, klo misalkan depositonya 600 juta, pembiayaannya 500 juta, dengan angsuran sekian juta, jika di hitung-hitung dia masih mendapatkan keuntungan, karena dia masih ada selisih pressing dan bagi hasil tadi. Proses pembiayaan ini bisajuga dinamakan pembiayaan *Back to Back*.⁷⁰

Pertanyaan selanjutnya yang peneliti tanyakan adalah apakah sama produk pembiayaan salah satunya seperti mudharabah, murabahah dan lain sebagainya dengan produk pembiayaan yang di fasilitasi khusus oleh BMI? Berikut jawabannya.

Kalau untuk sejenis mudharabah itu merupakan istilah dalam bentuk akad. Tapi untuk nama produk pembiayaannya beda lagi. Contohnya ada produk back to back, KPR Multiguna (pembelian rumah, atau misalkan renovasi rumah).⁷¹

⁶⁹Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

⁷⁰Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

⁷¹Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

Kemudian peneliti menanyakan lagi apakah BMI juga akan menerapkan KTA (kredit tanpa agunan) seperti pinjaman *online*? Berikut jawabannya.

Kalau KTA ini tergantung pada banknya lagi, biasanya kita memberikan fasilitas itu ke nasabah-nasabah yang sudah melalui bank, sebagai contoh BMI dan yayasan A mempunyai karyawan 200 orang telah bekerja sama untuk memberikan kebutuhan pada karyawan tersebut dan karyawan pun merasa terpenuhi kebutuhannya. Jadi ketika karyawan tersebut telah melakukan pembiayaan, maka untuk angsurannya harus melalui gaji yang diterima setiap bulannya. Misalkan objek pembiayaannya ialah seperti kulkas, sepeda motor atau barang-barang yang tidak terbilang besar nilai jualnya seperti rumah dan mobil.

Kalau misalkan di BMI, KTA dinamakan dengan istilah EBP (*Employee Benefit Program*). Jika di bank syariah lain kemungkinan ada nama tersendiri. Jadi untuk mekanisme EBP itu berdasarkan gajinya. Jika gajinya 3 juta, dan untuk pembelian motor diangsur setidaknya 1 juta perbulan, apabila sampai 2 juta untuk angsurannya maka pihak bank tidak bisa menerima karena hal tersebut akan berdampak pada kebutuhan ekonomi nasabahnya, yang akan menjadi kekurangan.⁷²

Selanjutnya peneliti menanyakan lagi, apa keuntungan yang didapat oleh nasabah maupun bank ketika telah melakukan transaksi pembiayaan? Berikut jawabannya.

Keuntungan bagi nasabah ialah mereka merasa terbantu, misalkan nasabah tersebut belum cukup mempunyai dana untuk menjalankan usahanya. Maka dari pihak BMI menawarkan pembiayaan agar nasabah tersebut dapat menjalankan usahanya. Jadi, dari usahanya tersebut, untuk setiap bulannya nasabah dan bank akan mendapatkan bagi hasil. Misalkan objek pembiayaannya adalah truk dengan nilai jual 100 juta. Jadi untuk bagi hasilnya bank bisa saja mendapatkan margin mencapai 10 juta, dan tergantung dari jangka waktunya lagi. Semakin lama jangka waktu yang diambil oleh nasabah, semakin banyak juga keuntungan yang diterima oleh bank.⁷³

⁷²Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

⁷³Wawancara dengan bapak Edy Rahmat pada tanggal 8 April 2021.

Produk pembiayaan yang diberikan atau difasilitasi oleh Bank Muamalat ialah sebagai berikut:

a. EBP (*Employee Benefit Program*)

Employee Benefit Program adalah fasilitas khusus untuk karyawan perusahaan terpilih untuk memenuhi kebutuhan konsumtif. Pengajuan pembiayaan KPR dan Multiguna yang sesuai dengan prinsip Syariah dengan angsuran yang fleksibel.

Keuntungan yang didapat oleh nasabah diantaranya sebagai berikut:

- 1) Menenangkan karena sesuai dengan prinsip syariah
- 2) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian pada Akad Murabahah
- 3) Mudah, dapatkan dana pembiayaannya dengan persyaratan yang mudah dan proses persetujuan yang singkat.

Keuntungan lainnya dari EBP (*Employee Benefit Program*) dalam pembiayaan, yaitu:

- 1) Khusus Multiguna, tidak memerlukan agunan, tidak diwajibkan adanya uang muka, jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun.
- 2) Khusus KPR, angsuran lebih ringan, uang muka ringan mulai dari 5%, *plafond* pembiayaan lebih besar, jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun, dapat diajukan oleh pasangan

suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (*joint income*).⁷⁴

b. *Back To Back*

Saat ini pembiayaan dengan jaminan deposito atau lebih dikenal dengan fasilitas *back to back*, telah tersedia dipasarkan kepada para deposan. *Back to back* merupakan produk pembiayaan dimana nasabah dapat mengajukan pembiayaan dengan memberikan jaminan berupa deposito yang dimilikinya di bank syariah yang bersangkutan.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah : Deposito adalah Investasi dana berdasarkan Akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan atau/ UUS.⁷⁵

c. Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja

Pembiayaan Modal Kerja adalah produk pembiayaan yang akan membantu kebutuhan modal kerja usaha nasabah sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha nasabah akan terjamin. Pembiayaan ini khusus diperuntukkan perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas di

⁷⁴Bank Muamalat, *Produk dan layanan Pembiayaan*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-consumer/employee-benefit-program>. (Online: 10 April 2021)

⁷⁵Rofiah, *Skripsi: Mekanisme Pembiayaan Back To Back Pada PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Penyabung Sumut*, Medan: UIN Sumatra Utara, 2017, h. 22.

Indonesia. ada beberapa keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah yang melakukan pembiayaan, diantaranya sebagai berikut:

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad musyarakah, mudharabah, atau murabahah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan modal kerja
- 2) Dapat digunakan untuk meningkatkan atau memenuhi tambahan omset penjualan dan membiayai kebutuhan bahan baku atau biaya-biaya *overhead*
- 3) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan spesifikasi modal kerja
- 4) Plafond mulai Rp 100 juta
- 5) Untuk nasabah perorangan akan dilindungi oleh asuransi jiwa sehingga pembiayaan akan dilunasi oleh perusahaan asuransi apabila nasabah meninggal dunia
- 6) Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan denda
- 7) Dapat menggunakan skema *revolving* maupun *non-revolving* (bergantung karakteristik Nasabah)
- 8) Dapat memanfaatkan pembiayaan rekening koran syariah sehingga lebih memudahkan nasabah dalam mencairkan pembiayaan.⁷⁶

⁷⁶Bank Muamalat, *Produk dan Layanan Pembiayaan: Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-corporate/pembiayaan-ib-muamalat-modal-kerja>. (Online: 10 April 2021).

d. *Demand Loan*

Pinjaman *Demand Loan* adalah Pinjaman yang dapat ditarik secara bertahap sesuai kebutuhan nasabah secara akseptasi. Ada beberapa keuntungan yang didapatkan oleh nasabah ialah sebagai berikut:

- 1) Pinjaman fleksibel disesuaikan dengan permintaan dan kebutuhan nasabah.
- 2) Suku bunga pinjaman yang kompetitif.
- 3) Biaya provisi hanya akan dikenakan pada saat fasilitas pinjaman yang tersedia digunakan oleh nasabah.
- 4) Pencairan pinjaman sesuai kebutuhan nasabah hanya dapat dilakukan setelah melakukan pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak Bank.
- 5) Pengembalian pinjaman dapat dilakukan setiap saat dalam jangka waktu pinjaman.⁷⁷

e. *Term Loan*

Fasilitas kredit *non-revolving* (tidak bergulir)⁷⁸ untuk keperluan investasi jangka menengah atau jangka panjang yang pengembaliannya dapat dicicil/diangsur sesuai dengan kemampuan keuangan debitur. Keuntungan yang didapat dengan menggunakan pembiayaan Term Loan ini adalah sebagai berikut:

⁷⁷Bank Bumi Arta, *Pinjaman Demand Loan*, 2015. Web: <https://www.bankbba.co.id/id/demandloan.php>. (Online: 10 April).

⁷⁸Donnie Silalahi, *Kredit Revolving dan Non Revolving: Mana yang Lebih baik?*, Alimak, 2019. Web: <https://alimak.id/blog/kredit-revolving-v-non-revolving-mana-lebih-baik/>. (Online: 10 April 2021).

- 1) Jangka waktu fasilitas hingga 120 bulan atau 10 tahun.
- 2) Fasilitas tidak berulang (*non revolving*).
- 3) Penarikan fasilitas dapat dilakukan sekaligus atau bertahap sesuai.

Cara pembayaran atau pelunasan terdiri dari beberapa model:

- 1) Pembayaran/pelunasan secara bertahap/cicilan/angsuran (*anuitas*).
- 2) Pembayaran hanya mencakup bunga saja, sedangkan angsuran pokok dan bunganya dimulai pada saat *grace period* berakhir.
- 3) Pembayaran/pelunasan secara bertahap/cicilan/angsuran dengan nilai pokok yang sama tiap bulannya dan pembayaran bunga mengikuti *outstanding*.⁷⁹

Produk pembiayaan diatas merupakan produk yang sering digunakan oleh Bank Muamalat. Jadi, produk pembiayaan tersebut sudah sangat jelas mempunyai mekanisme-mekanisme yang akan mempermudah transaksi antara Bank Muamalat dan nasabahnya. Maksudnya, mekanisme pembiayaan ini adalah metode yang harus dilalui sebelum sesuatu pembiayaan diputuskan untuk dikucurkan. Tujuannya adalah untuk mempermudah bank dalam menilai kelayakan suatu permohonan pembiayaan.

⁷⁹Bank Index, *Term Loan*, 2021.
<https://www.bankindex.co.id/product/index/28/term%2Bloan>. (Online: 10 April 2021).

3. Dampak Terdapatnya Pinjaman Online dan Pembiayaan Bank Muamalat di Kota Palangka Raya

Untuk meyakinkan hasil wawancara peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber, berarti membandingkan dan mengamati lagi derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Berikut ini, peneliti menyajikan data hasil wawancara yang kedua dengan subjek penelitian yaitu 6 (enam) orang informan, diantara subjek keduanya adalah para pengguna pinjaman *online*. Kriteria yang peneliti temukan dari lapangan untuk informannya ialah berdasarkan umur dan status pekerjaannya. Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan 6 (enam) orang informan ialah menggunakan teknik *random sampling* yakni peneliti menentukan sampelnya secara acak. Lebih jelasnya, berikut ini akan peneliti paparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, diantaranya sebagai berikut:

a. Informan 1

Nama : MD

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan : Mahasiswa dan Pekerja di Warung Makan

Umur : 22 tahun

Peneliti menanyakan, bagaimana pendapatnya tentang peminjaman *online*? Berikut paparan MD.

Sangat memudahkan bagi masyarakat dan apalagi kita sudah hidup dizaman teknologi 4.0 yang sangat memudahkan segala urusan. Maka dari itu dengan adanya pinjaman *online* memudahkan masyarakat dalam membantu di bidang perekonomian. Cara

meminjamnya itu sangat mudah, yaitu hanya KTP dan kita yang berfoto dengan KTP itu, untuk menunjukkan bahwa itu benar-benar kita. Kemudian memperjelas pekerjaan atau jaminan, sebagai pinjaman kita tu, kita kerja dimana, untuk dapat penghasilan supaya kita dapat membayarnya.⁸⁰

Maksud dari paparan MD ialah ia menyatakan bahwa pinjaman *online*, terutama dizaman teknologi 4.0 ini sangat memudahkan masyarakat dalam menyelesaikan masalah ekonomi. Cara meminjamnya pun sangat mudah, diantaranya adalah menyediakan KTP dan melakukan foto bersama dengan KTP. Hal ini dilakukan agar memperjelas pekerjaan atau jaminan yang kemudian dari pekerjaan tersebut dapat menghasilkan penghasilan.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai pendapatnya tentang pembiayaan di perbankan. Berikut paparannya.

Untuk pembiayaan di bank itu termasuk suatu hal yang sulit karena aku pernah mau pinjam di bank, tapi umurku tidak mencukupi atau diibaratkan mereka masih memikirkan aku sebagai mahasiswa, tapi walaupun aku sebagai mahasiswa tapi aku sudah berpenghasilan. Sedangkan di pinjaman online itu hanya jaminan KTP dan kerjaan kita yang pasti. Itu sudah bisa menjamin untuk mencairkan dari pinjaman online tadi. Sedangkan pinjaman bank tadi ribet, harus ada penjamin inilah, itulah ibaratkan.⁸¹

Maksud dari paparan MD ialah pembiayaan pada bank merupakan suatu hal yang tidak mudah untuk dilakukan, terutama untuk seorang mahasiswa seperti MD, umurnya masih belum mencukupi tetapi walaupun dia seorang mahasiswa dia sudah mempunyai penghasilan tersendiri. Sedangkan pada pinjaman online itu hanya jaminan KTP dan status

⁸⁰Wawancara dengan MD, Sabtu, 13 Februari 2021 pada pukul 19:19 WIB.

⁸¹Wawancara dengan MD, Sabtu, 13 Februari 2021 pada pukul 19:19 WIB

pekerjaan. Hal tersebut sudah menjamin dalam pencairan pinjaman dana *online*. Jika pada bank sendiri, hal tersebut akan sangat sulit untuk dilakukan dan harus mempunyai agunan.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai pinjaman *online* dan pembiayaan di perbankan, manakah yang lebih dominan? Berikut paparannya.

Dominannya aku lebih memilih pinjaman *online*. Karena kalau pinjaman bank itu ribet sedangkan pinjaman *online* tu mudah, hanya KTP, kita berfoto dengan KTP, dan pekerjaan kita.⁸²

Maksud dari paparan MD ialah bahwa dia lebih memilih melakukan pinjaman dana melalui *online*. Hal ini dikarenakan pinjaman pada bank itu sulit sedangkan pada pinjaman *online* itu sangatlah mudah.

b. Informan 2

Nama : S

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan : Penjaga Rumah (Satpam) dan Pebisnis Tiens

Umur : 28 tahun

Peneliti menanyakan, bagaimana pendapatnya tentang peminjaman *online*? Berikut paparan S.

Pendapat akulah, pinjaman *online* itu bagus *pang*, tapi sebagaian. Karena biasanya ada yang sebagian menyalahkan atau ada oknum-oknum yang biasanya memalsukan atau istilahnya menipu. Tapi sebagian memang benar asalkan memang terpercaya situsnya atau webnya kaya aplikasi dan lain-lain, banyak lah intinya. Tpi menurutku pinjaman *online* tu membantu juga gitu nah, sebagian mungkin.⁸³

⁸²Wawancara dengan MD, Sabtu, 13 Februari 2021 pada pukul 19:19 WIB

⁸³Wawancara dengan S, Minggu, 20 Februari 2021 pada pukul 15:35 WIB

Menurut pendapat S, bahwa pinjaman *online* itu adalah baik dalam segi fungsinya, tapi itu hanya sebagian. Karena ada sebagian perusahaan yang menyalahgunakan atau bisa dikatakan melalui pinjaman *online* tersebut mereka akan menipu para peminjam/ nasabah. Namun, masih ada pinjol yang baik (legal), tetapi melalui situs yang telah terpercaya. Menurutnya pinjol juga dapat membantu (yang membutuhkan dana cepat), namun hal tersebut hanya sebagian.

Kemudian peneliti menanyakan lagi tentang syarat-syarat peminjaman onlinenya. Jawaban dari S ialah sebagai berikut:

Kalo biasanya aku pinjam lewat aplikasi kytulah. Paling kita disuruh mengumpulkan data, contohnya kaya KTP, pokoknya data-data yang dianggap perlulah, kaya no rekening biasanya, jadi kita bayarnya lewat online lagi, transfer lagi. Misalkan kita pinjam 1 juta, bulan selanjutnya kita bayar langsung. Pokonya ga terlalu ribet sih. Tergantung dari kita yang meminjamnya lagi dari mana, ada yang caranya begini, ada yang caranya begini. Jadi beda-beda lah. Kalo yang aku tau sih pinjaman online tu, pinjam bulan ini, bulan depan harus bayar. Ada yang bayarnya sekaligus, ada yang bayarnya nyicil. Misalkan dalam tempo 6 bulan, 3 bulan, ada yang langsung cash juga ada dan itu langsung dengan bunganya. Lalu dalam tiap bulan cicilan itu bunganya akan bertambah. Semakin lama jangka pembayarannya maka semakin tinggi bunganya.⁸⁴

Biasanya si S, sering melakukan pinjaman *online* lewat aplikasi. Lalu menyertakan data (KTP, no. rekening, dan data-data yang dibutuhkan lainnya. Sedangkan untuk pembayaran itu melalui transfer/ sistem *online*. Misalkan kita pinjam 1 juta, dengan jatuh tempo pembayaran 1 bulan kedepan. Hal tersebut menurutnya tidak terlalu repot dan tergantung dari tempat kita melakukan peminjaman. Jadi setiap

⁸⁴Wawancara dengan S, Minggu, 20 Februari 2021 pada pukul 15:35 WIB

perusahaan yang melakukan jasa pendanaan itu terdapat sistem yang berbeda-beda dalam melakukan persetujuan peminjaman. Pembayaran tersebut ada yang melakukannya dengan cara dicicil ada yang secara langsung sekaligus dalam waktu 1 (satu) bulan. Semakin lama jangka pembayarannya maka semakin tinggi pula bunganya.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai pendapatnya tentang pembiayaan di perbankan. Berikut paparannya.

Klo di bank sih menurutku bagus, cumin agak ribet, biasanya di bank tu harus ada surat izin usaha dulu, itu gin ada jaminan kan biasanya di bank. Contoh: BPKB atau sertifikat rumah, baru bisa kita di kasih pinjam dan harus ada surat izin usaha. Klo ga ada surat izin usaha juga ga bisa ngasih d bank. Sedangkan yang di pinjaman online tadi ga perlu surat izin usaha dan slip gaji pun ga d perlukan di pinjaman online, yang penting ada data diri lah. Beda kalo di bank, agak ribet.⁸⁵

Menurut pendapat S, bank merupakan tempat pembiayaan yang baik. Namun agak rumit, misalnya harus ada surat izin usaha dan harus menyertakan jaminan salah satu contohnya yaitu BPKB/ sertifikat rumah. Sedangkan untuk peminjaman di pinjol itu tidak membutuhkan surat izin ataupun slip gaji, yang terpenting adalah data diri/ identitas kita.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai pinjaman *online* dan pembiayaan di perbankan, manakah yang lebih dominan? Berikut paparannya.

Kalo untuk nyamannya sih itu di bank, karna kita bisa langsung tatap muka dan banyak juga kaytu pinjamannya. Beda dengan di pinjaman *online*. Cuman kalo kita minjam dari 1-5 juta tu enak minjamnya, ga perlu ribet. Kalo mau pinjam banyak sih di bank, kan klo di bank bisa sampai 10 atau 20 juta keatas. Klo dipilih enak

⁸⁵Wawancara dengan S, Minggu, 20 Februari 2021 pada pukul 15:35 WIB

sih, enak di bank. Terus pinjaman di online tu bisa minjam dari 1-10 juta maksimal.⁸⁶

Maksud dari pendapat S adalah jika untuk rasa aman atau nyaman itu lebih baik di bank, karena bisa langsung tatap muka dan banyak juga jenis pinjamannya. Berbeda dengan pinjaman *online*, kalau untuk penjaminan uang dengan nominal 1-5 juta itu lebih mudah. Sedangkan untuk peminjaman dengan nominal yang lebih besar lagi itu alangkah baiknya di bank. Karena jika di bank peminjaman bisa mencapai nominal 20 juta keatas. Sedangkan untuk peminjaman di online itu bisa dari nominal 1 juta sampai dengan maksimal 10 juta. Kalau memilih nyamannya itu nyaman di bank.

c. Informan 3

Nama : FA

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Mahasiswi dan Pebisnis Olshop

Umur : 22 tahun

Peneliti menanyakan, bagaimana pendapatnya tentang peminjaman online? Berikut paparan FA.

Menurut ulun pinjaman online ni kaya lebih memudahkan. Soalnya ulun suah jua minjamnya ke rentenir pas lagi perlu banar tu nah semalam tu. Nah, bila dilihat perbedaannya tu kya banyak direntenir bunganya. Misalnya ja kita pinjam direntenir lo, misalkannya ja bisa melunasi 1 bulan itu tu bunga sudah 400 ribu. Klo misalnya dipinjam online, yang ulun pakai sekarang ni kan pakai shopee lo, nah di shopee tu ada shopee pinjam. Nah jadi ulun tu kadang mengajukan 1 juta atau 2 juta. Klo 1juta tu bunganya sekitar 100 ribuan, 118 ribu rasanya. Nah itu kawa jangka

⁸⁶Wawancara dengan S, Minggu, 20 Februari 2021 pada pukul 15:35 WIB.

pelunasannya selama 3 bulan. Dan jua d pinjaman online ni Cuma pakai KTP. Dan kita lebih baik pinjaman online lo dari pada meribetkan meminjam ke orang. Kadang supan jua.

Menurut pendapat dari FA, pinjaman online merupakan hal yang lebih memudahkan. hal ini dikarenakan dia pernah meminjam ketika sangat membutuhkan dana. Jadi, apabila dilihat dari perbedaannya, untuk bunga dalam pembayarannya lebih besar dari rentenir. Contohnya saja apabila peminjaman direntenir, lalu 1 (satu) bulan kemudian dalam proses pembayaran, bunganya mencakup 400 ribu perbulan. Sedangkan untuk dipinjam online (aplikasi shopee pinjam), misalkan saja kita meminjam 1-2 juta, bunganya hanya mencapai 118 ribu dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan. Untuk persyaratannya di pinjol hanya menggunakan KTP.

Jadi klo misalkan ulun ni kepepet itu ulun lebih baik minjam online. Nah kan jadi krda yang tahu, Cuma kita ja yang tau. Dan jua bunga lebih murah dari pada pinjaman offline kaya ke rentenir segala koperasi tu, setahu ulun pang. Pengalaman ulun kytu. Dan jua kenapa ulun ni wani meminjam online ni, soalnya kya ulun nikan olshop lo, kadang ada untung kadang ada nombok atau barang tatandak dirumah. Jadi pas kita nombok tu, mau kda mau kita minjam duit di online kytu lo biar kda meribet orang.⁸⁷

Maksud dari paparannya ialah, apabila di saat sangat membutuhkan dana, dia lebih baik pinjam di online dan lagi bunganya lebih murah dari pada peminjaman dana pada rentenir dan koperasi. Hal tersebut menurut pengalamannya. Dia berani melakukan pinjaman dana online disebabkan karena dia sedang proses melakukan bisnis olshop. Jadi dalam bisnisnya tersebut terkadang dia untung dan terkadang rugi. Maka pada akhirnya untuk menutupi barang yang tertumpuk dikarenakan belum laku terjual,

⁸⁷Wawancara dengan FA, Kamis, 4 Maret 2021 pada pukul 13:10 WIB

maka dia melakukan pinjaman dana secara online agar tidak menyusahkan orang disekitarnya. Pinjaman online yang ia gunakan ialah:

1) Shopee Pinjam (SPinjam)

Shopee Pinjam atau sekarang bernama *SPinjam* adalah pinjaman uang tunai melalui *platform e-Commerce Shopee*. Penjelasan yang lebih panjang, *ShopeePinjam* merupakan kerjasama antara *Shopee* selaku *platform* penyedia dengan PT Lentera Dana Nusantara selaku pemberi dana. Kerjasama ini mirip dengan KTA Asetku di Akulaku. Dimana Akulaku sebagai platform penyedia memberikan pinjaman tunai dengan sumber dana yang berasal dari Asetku (PT Pintar Inovasi Digital).

Lentera Dana Nusantara adalah *fintech lending* yang menghubungkan penerima pinjaman (*Borrower*) dan pemberi pinjaman (*Lender*). Kamu yang memiliki dana berlebih bisa menginvestasikannya di Lentera Dana Nusantara untuk kemudian akan mendapatkan bunga sebagai keuntungannya. Uang yang kamu investasikan itulah yang kemudian akan dipinjamkan dalam bentuk layanan *ShopeePinjam*.⁸⁸

Selain *ShopeePinjam*, Lentera Dana Nusantara memiliki produk lainnya yang bernama *ShopeePayLater*, yaitu layanan pembiayaan yang memungkinkanmu untuk membeli barang di *Shopee* dengan cara kredit atau bayar nanti.

⁸⁸Krediblog, *Shopee Pinjam (SPinjam): Pinjaman Uang Cair dalam 10 Menit*, <https://krediblog.id/pinjaman-online/shopeepinjam/>. (Online: 04 Maret 2021).

Untuk saat ini, kedua layanan Lentera Dana Nusantara tersebut berafiliasi dengan platform eCommerce Shopee dan belum ada pendaftaran mandiri. Artinya kamu yang ingin menggunakan Shopee Pinjam atau ShopeePayLater harus terlebih dahulu mendaftarkan diri di Shopee.

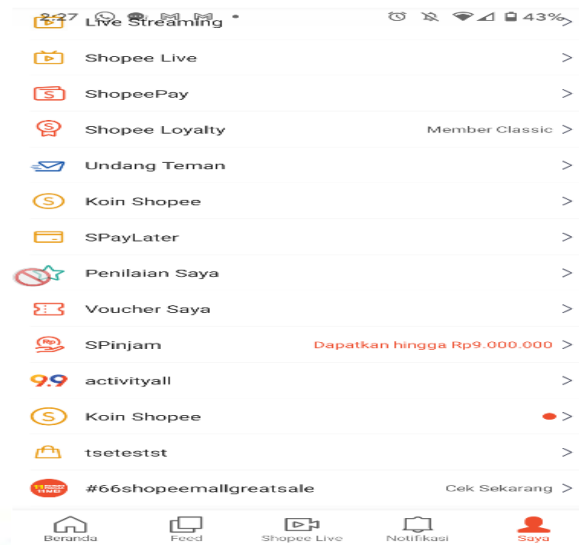
ShopeePinjam sendiri merupakan fitur perpanjangan dari ShopeePayLater yang terlebih dulu ada. Jika diperhatikan, yang mendapatkan undangan aktivasi ShopeePinjam adalah mereka yang aktif di ShopeePayLater. ShopeePinjam pada aplikasi Shopee dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu Shopee Pinjam untuk penjual dan Shopee Pinjam untuk pembeli. Keduanya memiliki cara pengaktifan dan penggunaan yang sama, hanya berbeda pada peruntukan saja. Pada bahasan kali ini akan lebih banyak membahas ShopeePinjam untuk pembeli.

Saat ini, Shopee Pinjam hanya untuk pengguna terpilih saja. Kamu bisa mengaktifkan Shopee Pinjam hanya ketika mendapat “undangan” dari Shopee. Bentuk undangannya berupa munculnya menu baru “Shopee Pinjam” pada aplikasi Shopee pada tab “Saya”.⁸⁹

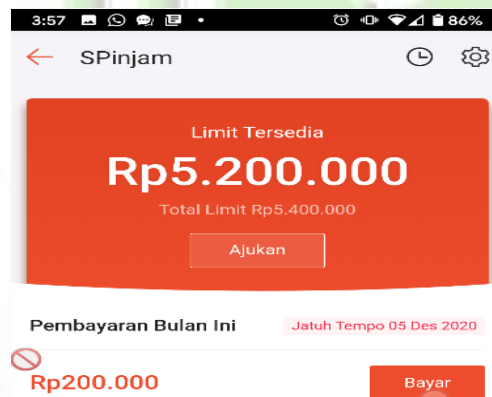
SPinjam hanya dapat diajukan melalui aplikasi Shopee dan jika tidak memiliki keterlambatan pembayaran tagihan untuk fitur SPayLater dan/atau SPinjam. Ikuti langkah berikut:

⁸⁹Ibid.

a) Klik tab **Saya** > **SPinjam**



b) Klik **Ajukan**



c) Pilih **Jumlah Pinjaman** dengan menggeser tombol sesuai dengan nominal yang akan diajukan > pilih **Durasi Pinjaman**

← Ajukan Pinjaman

Rp500.000

500.000 5.000.000

Pilih Durasi Pinjaman

2 bulan 3 bulan

Rekening Bank Kamu Pilih >

| | |
|--------------------|-----------|
| Jumlah didapatkan | Rp500.000 |
| Bunga | Rp34.759 |
| Biaya Transaksi | Rp0 |
| Pembayaran bulanan | Rp267.379 |

Ajukan Sekarang

- d) Pilih **Rekening Bank** yang akan digunakan untuk menerima pinjaman tunai Anda atau tambahkan rekening bank yang akan Anda gunakan >

Klik Konfirmasi

← Tambah Rekening Bank

Nama Lengkap di Rekening Bank Atur Nama Lengkap

No. Rekening Atur No. Rekening

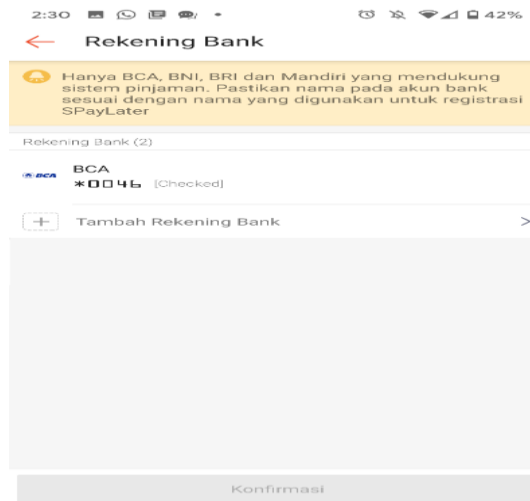
Nama Bank Pilih Bank >

Nama Cabang Atur Nama Cabang

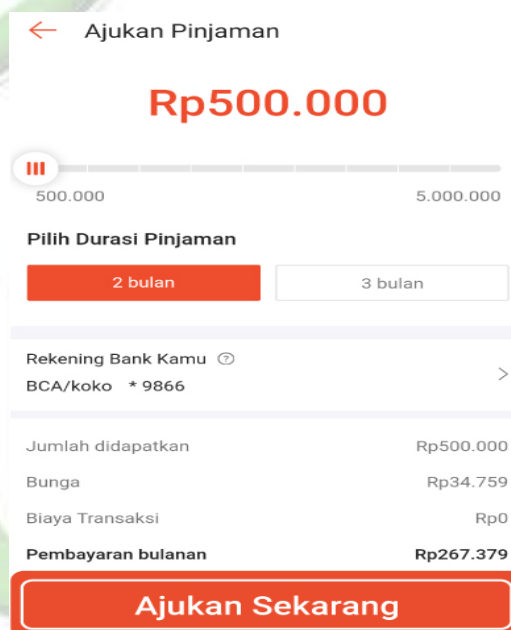
Kota Atur Kota

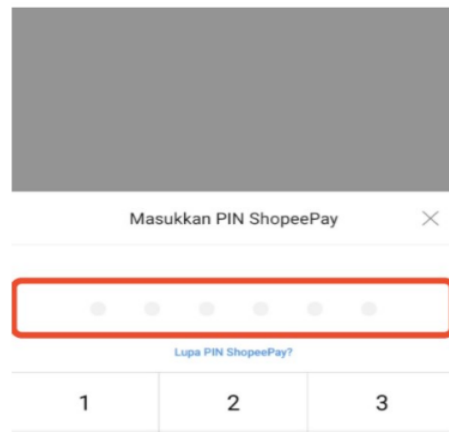
LANJUTKAN

Catatan: Pastikan nama pada informasi rekening bank Anda yang digunakan sesuai dengan nama di KTP Anda. Anda bisa menambahkan lebih dari 1 nomor rekening bank. Saat ini, Anda hanya dapat mendaftarkan no. rekening bank BCA, BNI, BRI, dan Mandiri untuk melakukan pinjaman.



e) Klik **Ajukan Sekarang**



f) Masukkan **Pin ShopeePay** Anda


Masukkan PIN ShopeePay

Lupa PIN ShopeePay?

1 2 3

Catatan:

Jika Anda belum mengaktifkan ShopeePay, Anda akan mendapatkan kode verifikasi berupa kode OTP. Untuk keamanan akun Anda, mohon tidak memberikan kode OTP kepada siapapun termasuk ke tim Shopee.

- g) Jika pengajuan SPinjam Anda disetujui, Anda akan menerima notifikasi bahwa pengajuan SPinjam berhasil dilakukan dan uang akan ditransfer ke rekening bank Anda.



← Pengajuan Berhasil

Pengajuan berhasil. Pinjaman akan ditransfer ke rekening bankmu dalam 2 hari kerja.

| | |
|---------------------------|------------|
| Jumlah didapatkan | Rp500.000 |
| Bunga | Rp34.759 |
| Biaya Transaksi | Rp0 |
| Jumlah yang perlu dibayar | Rp534.759 |
| Pembayaran bulanan | Rp267.379 |
| Rekening Bank | 5007599866 |

Lihat Pinjaman Saya

Catatan:

Pengajuan pinjaman Anda akan diproses dalam waktu singkat. kemudian dana pinjaman akan dikirimkan ke rekening Anda dalam jangka waktu sebagai berikut:

| Status Rekening Bank | Bank BCA, BRI, Mandiri | Bank BNI |
|----------------------------------|------------------------|--------------------|
| Sudah Verifikasi (Verified) | Segera (Instant) | Maks. 2 hari kerja |
| Belum Verifikasi (Non-Verified)* | Maks. 2 hari kerja | |

*Apabila baru pertama kali mengajukan atau menambahkan rekening bank baru, maka pengajuan akan melalui proses validasi sehingga dapat memakan waktu lebih lama.

Selama pengajuan pinjaman diproses, Anda tidak bisa melakukan pengajuan pinjaman baru. Anda bisa mengajukan pinjaman kembali setelah pinjaman tersebut selesai dan masih memiliki limit yang tersisa serta SPinjam dikenakan biaya penanganan sampai dengan 3% per transaksi.

- h) Lakukan pembayaran tagihan SPinjam Anda paling lambat tanggal 5 pada bulan berikutnya.

Catatan: Rincian tagihan akan muncul pada aplikasi setelah pinjaman berhasil dikirimkan ke rekening bank Anda. SPinjam memiliki tanggal jatuh tempo yang sama setiap bulannya. Apabila pinjaman Anda diterima dalam waktu 10 hari sebelum tanggal jatuh tempo, tagihan Anda tidak akan jatuh dalam periode tersebut

melainkan di periode berikutnya. Apabila Anda memasukkan nomor rekening yang sudah tidak aktif atau diblokir, maka pengajuan SPinjam Anda tidak akan berhasil dan tidak akan ditagihkan.⁹⁰

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai pendapatnya tentang pembiayaan di perbankan. Berikut paparannya.

Klo pinjaman di bank ni agak ribet pang ka, oleh persyaratannya banyak jadi kalo mau pinjam di bank tu biasanya yang nominal nya besar kaya 10 juta keatas kytu dan persyaratannya yang lumayan banyak juga. Pinjaman di bank bukan biasanya, pas kita mengajukan 30 juta itu tu kaya di survey dulu kerumah, segala lama pencairannya. Tapi klo misalkan pinjaman online ni kan tinggal isi formulir, trus setengah jam atau 1 hari itu sudah bisa cair tanpa disurvei segala macam.⁹¹

Maksud dari paparannya ialah apabila peminjaman di bank, agak menyusahkan menurutnya, hal ini di karenakan persyaratannya yang banyak dan nominal yang dipinjam itu besar, seperti 10 juta ke atas. Pinjaman di bank dengan mengajukan nominal yang dipinjam misalkan saja 30 juta, maka pihak bank akan survey dulu kelapangan (rumah) dan hal lainnya lagi yaitu proses pencairannya membutuhkan waktu lama. Sedangkan untuk peminjaman online itu tinggal mengisi formulir, lalu setengah jam kemudian atau 1 (satu) hari maka dana yang dipinjam sudah bisa dicairkan tanpa survey kelapangan.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai pinjaman online dan pembiayaan di perbankan, manakah yang lebih dominan? Berikut paparannya.

⁹⁰Shopee, *Halo! Apa yang Bisa Saya Bantu: Bagaimana cara mengajukan SPinjam?*, 2020, <https://help.shopee.co.id/s/article/Bagaimana-cara-menggunakan-ShopeePinjam>. (Online: 04 Maret 2021).

⁹¹Wawancara dengan FA, Kamis, 4 Maret 2021 pada pukul 13:10 WIB

Pinjaman online ka. Karena, yang kaya jar ulun tdi lebih memudahkan di pinjaman online dari pada di bank. Tapi kan ulun ni minjam skala kecil ja lo masih dari 500 ribu sampai 2 jutaan.⁹²

Maksud dari paparannya ialah, dia lebih dominan untuk melakukan pinjaman dana secara online. Hal ini dikarenakan peminjaman yang lebih mudah dari pada di bank.

d. Informan 4

Nama : D

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan : Pegawai Kontrak (Biro umum sekretariat
Daerah Provinsi Kalimantan Tengah)

Umur : 30 tahun

Peneliti menanyakan, bagaimana pendapatnya tentang peminjaman online? Berikut paparan D.

Pinjaman *online* ni ada negatif dan ada positifnya, itu yang pertama. Trus klo yang negatif itu membuat data kita menjadi tidak aman trus bisa sampai kena masalah sampai kejalur hukum. Klo dari segi positifnya pinjaman ni bermanfaat buat orang yang lagi kepepet. Trus pinjaman online ni kda perlu kita memasukkan formulir atau berkas lainnya. Tapi klo misalkan hndak minjam di pinjaman online ni klo bisa harus datang ke OJK dulu supaya buhannya bisa membantu biar kada salah dalam memilih aplikasi yang bodong.⁹³

Menurut paparan D, pinjaman *online* ini ada yang berdampak negatif dan ada juga yang berdampak positif. Untuk dampak negatifnya, pinjol ini membuat data seseorang menjadi tidak aman dan bahkan mendapat masalah dampai kejalur hukum. Sedangkan untuk dampak positifnya

⁹²Wawancara dengan FA, Kamis, 4 Maret 2021 pada pukul 13:10 WIB

⁹³Wawancara dengan D, Jum'at, 5 Maret 2021 pada pukul 15:45 WIB

adalah lebih bermanfaat untuk seseorang yang sangat membutuhkan dana. Kemudian pinjol ini tidak perlu untuk memasukkan formulir ataupun berkas-berkas. Tetapi jika mau meminjam uang secara online, alangkah baiknya datang dulu ke OJK, untuk memastikan aplikasi yang ilegal ataupun aman bagi pengguna.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai pendapatnya tentang pembiayaan di perbankan. Berikut paparannya.

Klo pembiayaan di bank ni, ini terlepas dari jenis banknya yang riba atau kda. Kan biasanya bank ni sebelum kita minjam itu mengisi formulir dulu kan trus ada segala matrainya jua, matrainya ni buat menguatkan atau jaminan hukumnya kalo misalkan kita kda melanggar aturan buhannya. Trus menyediakan berkas-berkas lainnya jua. Trus perbedaan pembayaran angsuran bank syariah dengan bank konven ni taganal yang bank syariah, walaupun bank konven ni ada bunganya. Misalkan nih, ada 2 nasabah, yang satunya bank syariah yang satunya lagi bank konven sama-sama minjam duit sebesar 100.000.000. trus pembayaran angsurannya yang bank konven ni perbulannya Cuma 1 juta langsung dengan bunganya disitu. Tapi klo misalkan bank syariah ni pembayarannya mencapai 10 juta perbulan karena bank syariah kda pakai bunga.⁹⁴

Menurut paparan D, apabila pembiayaan di bank, namun hal ini terlepas dari jenis banknya (riba ataupun berbunga). Jenis pembiayaan di bank ini, sebelum melakukan peminjaman maka di perlukan nasabah untuk mengisi formulir disertai matrai. Matrai tersebut digunakan sebaai penguat atau jaminan hukumnya apabila dikemudian hari mendapat pelanggaran dari aturan yang dibuat oleh bank. Kemudian nasabah juga harus menyediakan berkas-berkas lainnya.

⁹⁴Wawancara dengan D, Jum'at, 5 Maret 2021 pada pukul 15:45 WIB

Untuk perbedaan antara angsuran bank syariah dan bank konven adalah lebih besar pada bank syariah, walaupun di bank konven ada bunganya. Contohnya: ada 2 nasabah yang melakukan peminjaman uang pada bank, nasabah pertama meminjam di bank konven dan nasabah kedua meminjam di bank syariah dengan peminjaman dana sama-sama Rp. 100.000.000,-. Jadi untuk angsuran pembayaran pada bank konven itu hanya Rp. 1000.000,- langsung dengan bunganya, sedangkan pada bank syariah angsuran perbulan mencapai Rp. 10.000.000 perbulan. Hal ini dikarenakan pada bank syariah tidak memakai bunga.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai pinjaman *online* dan pembiayaan di perbankan, manakah yang lebih dominan? Berikut paparannya.

Sudah jelas pasti aku lebih baik minjam di bank. Tapi itu tdi ada sisi positif dan negatifnya. Walaupun di bank ni agak rumit persyaratannya buat mengajukan pembiayaan tapi data kita lebih aman terjamin jadinya.⁹⁵

Menurutnya, dia akan lebih dominan melakukan peminjaman dana pada bank. Namun hal tersebut tidak terlepas dari sisi positif dan negatifnya. Walaupun di bank terbilang cukup rumit persyaratannya buat mengajukan pembiayaan, namun data kita akan lebih aman.

⁹⁵Wawancara dengan D, Jum'at, 5 Maret 2021 pada pukul 15:45 WIB

e. Informan 5

Nama : N

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Pebisnis

Umur : 28 tahun

Peneliti menanyakan, bagaimana pendapatnya tentang peminjaman *online*? Berikut paparan N.

Secara generalnya, ini (pinjol) adalah isu dalam ekonomi yang kita ni kan peralihan kan, dari yang awalnya biasa menjadi digital. Jadi ini bujur-bujur isu yang berdampak di peminjaman atau pendanaan atau pembiayaan, karena akhirnya ada terobosan baru nih, orang diberi kemudahan, orang diberi tanpa jaminan, bahkan aku yang disini pun bisa minjam dana dari bank di Jakarta, di jogya, di Surabaya. Misalkan nih kita minjam dana di bank, dana disiapapun, jangankan di bank dokoperasi biasa pun harus ada agunan, misalnya kaya BPKB mobil, sertifikat rumah kah gitu. Nah sekarang tu bergeser namanya itu adalah fintech. Fintech itu adalah financial technology, artinya ka nada terobosan baru dalam dunia financial, yang notabannya itu kita virtual atau tanpa perlu tatap muka, itu tu kita sudah bisa minjam.

Menurut pendapat N, secara general, pinjaman online merupakan isu dalam ekonomi yang artinya mengalami masa peralihan yang awalnya biasa menjadi era digital. Jadi ini yang telah menjadi dampak pinjaman atau pembiayaan ataupun pendanaan. Hal ini pada akhirnya membuat suatu hal yang baru yang dapat memberikan kemudahan bagi orang yang membutuhkan dana tanpa jaminan. Bahkan seseorang pun bisa meminjam dana dari luar daerah seperti halnya pada bank di Jakarta, di Yogyakarta, di Surabaya. Apabila pembiayaan pada bank, kemudian koperasi biasanya menggunakan agunan, contohnya seperti BPKB mobil, sertifikat rumah.

Jadi sekarang pada transaksi pembiayaan dana bergeser menjadi fintech. Fintech itu adalah financial technology, artinya terobosan baru pada dunia fintech yang secara virtual atau tanpa tatap muka, dapat melakukan peminjaman dana.

Sekarang yang jadi pertanyaannya, walaupun kita sudah menyertakan BPKB, sertifikat dan lain sebagainya, itu kda langsung di acc kan. Kenapa di fintech, ni aku sebagai pelaku, kda sampai 1 jam jam bahkan kda sampai setengah jam dana nya sudah dapat. Karena dulu tu kan aku walaupun ada kerjaan, gaji tetap perbulan, tapi klo misalkan kita kepepet pas pertengahan bulan kan pastinya kita minjamkan dengan jumlah yg kecil, kaya 1-2 juta. Trus biasanya ka ada kan iklan-iklan kaya di internet, youtube. Jadi akhirnya ni minjam lah aku. Karena perbikir aku bisa mengembalikan, dan karena memang kda seberapa yg dipinjam. Trus hal pertama yang aku lakukan sebagai pelaku itu adalah KTP, kedua KK, ketiga NPWP (ada yg meminta ada yang engga), jadi sistem mereka itu ada scan muka. Sistem muka itu entah kita di suruh bekedip, atau a-i-u (gaya mulut) kan, musti geleng-geleng kan. Itu buat memastikan bahwa itu sama dengan foto yang di KTP kita. Trus di scan. Dia ada perjanjian, jadi dia kya ada tulisan agree-agree (persetujuan) gtu lo, setuju/tidak setuju. Ya klo kita kda setuju, ya kda keluarkan (duitnya). Ya kan jadi disetujui nih. Al hasil dapat dong duit. Kaget dong aku. Artinya aku punya kemudahan nih. Cuman agak mencekik bunganya.

Lanjutannya: sekarang yang jadi pertanyaannya, kenapa pada bank, walaupun sudah menyertakan BPKB, sertifikat dan lain sebagainya, belum bisa secara langsung dicairkan dana online tersebut? Pada peminjaman difintech untuk pencairannya bisa dicairkan dalam waktu 1 jam atau bahkan setengah jam. Karena dalam keadaan yang sangat membutuhkan dana ketika itu, walaupun mempunyai pekerjaan tetap, maka seseorang akan meminjam dana dengan jumlah nominal yang kecil. Peminjaman dana biasanya dipromosikan melalui iklan di internet ataupun youtube. Kemudian pada akhirnya dalam melakukan pinjaman dana di online

membutuhkan KTP, KK, NPWP (ada yang meminta dan ada yang tidak), jadi pada sistemnya itu menggunakan sistem muka. Hal ini di fungsikan untuk memastikan bahwa foto di KTP sama dengan wajah asli orang tersebut. Pada aplikasi pinjol terbut terdapat perjanjian yang menyatakan setuju atau tidaknya dana yang dipinjam tadi akan dicairkan. Kemudian, jika seseorang menyetujunya maka dana tersebut akan cair. Namun, hal yang menghawatirkan adalah bunganya yang terlalu tinggi.

Aku bisa memastikan bahwa ini adalah bukan pembiayaan financial yang bergeser. Tapi rentenir yang di virtualkan. Klo untuk pembiayaan di bank, misalkannya nih, kaya bunga berapa gitu kan, disesuaikan dengan jumlah DP segala macam gitu kan. Tapi kalo ini (pinjol), misalkan nih aku pinjam 2 juta, dapatnya aku cumin 1.600.000. dan aku membayar Rp 2.300.000, jadi 700.000 selisih nya. Gilakan!! Tapi nih, misalkan aku cek di OJK, nama atau identitas ku tu sudah tercemar, untuk melakukan kredit yang secara sah, aku sudah kda bisa lagi akibat dari itu tadi.

Lanjutannya: menurut N, dia bisa memastikan bahwa pinjol bukan merupakan pembiayaan financial yang bergeser. Tapi rentenir yang di virtualkan. Apabila pembiayaan di bank untuk bunganya dapat disesuaikan dengan jumlah DP (uang muka). Namun apabila pada pinjol, misalkan dia pinjam uang dengan nominal Rp. 2.000.000,- tetapi dia hanya menerima Rp. 1.600.000 dan dia melakukan pelunasan nanti dengan jumlah Rp. 2.300.000,- maka selisih dari yang di pinjam dan d lunasi adalah Rp. 700.000,-. Jika hal ini di cek di OJK, nama atau identitas si N sudah tercemar dan tidak bisa lagi untuk melakukan kredit yang secara sah.

...Alhasil dari aku minjam tadi dan cara penagihan buhannya tu kasar (kata-kata negatif keluar semua) dan sampai kkawanan ku yng sering komunikasi dengan ku, abah-mama ku di telpon oleh pihak sana (tolong ingatkan si N untuk membayar tagihannya=

pihak pemberi pinjaman). Jadi itu yang maulan jadi dampak buruk banar bagiku. Karena kenpa buhannya yang ditelpon kan aku yang minjam. Tapi utang ku tadi sudah selesai di bayar. Jadi yang menagih ni, ada beberpa pelaku (dari beberpa aplikasi pinjol). Trus cara penagihan pun, belum jatuh tempo sudah di tagih beberapa kali misalkan nih dalam jangka waktu 5-6 hari sudah d telpon berulang-ulang, padahal masa tenggangnya 1 bulan. Ya jadi aku marah dong, karena aku merasa kda pernah minjam. Karena kan utang ku yang dulu tu sudah lunas ku bayar. Jadi mereka punya komunitas yang didalamnya ada yang legal dan ilegal. Jadi dari situ mereka menyebarkan identitas atau data pribadi nasabah. Dan akhirnya aku ganti kartu krena suda kda tahan di terror tdi. Trus aku bilang kekawanan ku, aku ganti nomor baru, trus aku jua bilang klo misalkan ada yang ngchat bahwa aku memiliki peminjaman dan belum membayar atau sms yang mengganggu, mohon di matikan atau kda usah dibalas. Ya Alhamdulillah sudah tenang sampai sekrang. Rata-rata semua aplikasinya tu (pinjol) itu dari luar negeri dari cina, klo misalkan ada gin, itu pendanaannya masih dari luar negeri.⁹⁶

Lanjutannya: menurut N, dari peminjaman nya tadi dan cara penagihan pihak pemberi pinajaman itu bisa di katakana kasar dan bahhkan nomor telepon teman-teman dan juga keluarganya sering dihubungi, untuk mengingat dalam pelunasan pinjol tadi, dengan kalimat seperti ini “(tolong ingatkan si N untuk membayar tagihannya)”. Kemudian, penagihan pun belum jatuh tempo sudah berkali-kali dihubungi misalkannya saja dalam jangka waktu 5-6 hari, tetapi masa tenggang dalm pelunasan adalah 1 bulan. Penagihan tersebut bukan merupakan tempat si N melakukan peminjaman dana, karena dana yang dipinjam sebelumnya sudah lunas terbayar. Namun pada pihak pemberi pinjaman lain yang kemudian menagih ulang untuk si N melakukan perlunasan. Hal ini di karenakan data identias nya yang sudah tersebar ke beberapa oknum lain.

⁹⁶Wawancara dengan N, Sabtu, 6 Maret 2021 pada pukul 10:25 WIB.

Pada pinjol legal maupun ilegal tersebut mempunyai sebuah komunitas, yang dari organisasi tersebutlah mereka menyebarkan data pribadi nasabah. Sedangkan untuk pinjaman online yang digunakan adalah:

2) Akulaku

Akulaku merupakan *platform* finansial konsumen terkemuka di Asia Tenggara, berkomitmen untuk menyediakan layanan finansial kelas dunia. Termasuk belanja dengan angsuran di *platform online marketplace* yang dikelola mandiri dan berbagai *platform marketplace* lainnya serta pinjaman tunai yang fleksibel.

Akulaku bertujuan untuk menyediakan para mitra dan konsumen ekosistem finansial yang luas dan kuat untuk mencapai standar hidup yang lebih tinggi. Beberapa kelebihan dari akulaku, diantaranya adalah pinjaman cepat, pinjaman cukup dengan KTP; belanja sekarang bayar nanti, cicilan tanpa kartu kredit; belanja di berbagai *platform e-commerce* dengan Akulaku Kredit; Sistem keamanan sekelas perusahaan teknologi terkemuka; dan PT PID dan PT AFI telah terdaftar dan diawasi oleh OJK.⁹⁷

Belanja sekarang bayar nanti, dari Akulaku menyediakan banyak produk dengan pembayaran pakai limit kredit. Cicilan barang-barang tanpa uang muka dengan pilihan pembayaran cicilan 3, 6, 9, atau 12 bulan.

Prosedur peminjaman pada Akulaku yaitu sebagai berikut:

⁹⁷Akulaku, *Kredit Online Jaman Now Proses pengajuan kredit yang praktis, unduh sekarang aplikasi Akulaku!*, 2020, dari web: <https://www.akulaku.com/>. (Online: 02 Maret 2021).

- a) Tenor pinjaman (pembayaran cicilan, tenor lebih dari 90 hari. Mulai 3, 6, 9, hingga 12 bulan.
- b) Limit pinjaman (hingga 15 juta)
- c) Biaya admin (setiap bulan, 1% dari pokok pinjaman)
- d) Bunga (setiap bulan, 1,5% dari pokok pinjaman)
- e) Suku bunga tahunan maksimum (APR) adalah 55,35%, sudah termasuk biaya bunga bulanan dan biaya admin bulanan).

Contohnya, jika mengajukan pinjaman sebesar Rp 2.000.000 dengan tenor 6 bulan, biaya bunga bulanan yang dikenakan adalah 1,5% dari pokok pinjaman, dan biaya admin bulanan yang dikenakan adalah 1% dari pokok pinjaman. Maka tagihan bulanan yang harus dibayar adalah Rp 383.333, total dari seluruh pembayaran adalah Rp. 2.300.000, dengan APR 52,10%.⁹⁸

3) UangMe

UangMe adalah sebuah *platform peer to peer lending* di Indonesia yang menghubungkan antara peminjam dan pemberi pinjaman. UangMe menyediakan layanan peminjaman untuk peminjam dan pendanaan untuk pemberi pinjaman, semua dalam satu aplikasi. Pada aplikasi ini telah memiliki izin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sejak Januari 2021 dengan surat keputusan KEP-4/D.05/2021 dan juga merupakan anggota dari AFTECH dan AFPI. Untuk keamanannya UangMe telah patuh kepada peraturan terkait

⁹⁸Playsore, *Akulaku-Kredit, Cicilan, Pinjaman, Belanja*, Jakarta Selatan: PT. Akulaku Finance Indonesia, diupdate pada 29 Desember 2020. (Online: 02 Maret 2021).

keaman data dari OJK yang juga telah tersertifikasi ISO 27001 sejak 2019 oleh Intertek.

Manfaat yang diberikan oleh UangMe diantaranya adalah sebagai berikut:

- a) Terdaftar dan diawasi oleh OJK, legal dan aman
- b) Modal pendanaan yang kuat
- c) Proses pendaftaran mudah, semua dalam aplikasi *mobile*
- d) Pinjam tanpa jaminan
- e) Tenor pinjaman dan pendanaan fleksibel
- f) Informasi pinjaman dan pendanaan transparan
- g) Sistem control resiko dan verifikasi yang pintar, mengurangi risiko
- h) Mendukung variasi bank-bank di Indonesia, dan
- i) Privasi dan data pengguna aman, didukung dengan sertifikasi ISO 27001.

Tata cara dalam menggunakan UangMe adalah yang pertama unduh UangMe dari playstore, lalu pilih tujuan (pinjaman atau pendanaan), lalu daftar akun dengan nomor telepon, kemudian isi data registrasi, kemudian tunggu proses verifikasi, setelah proses verifikasi selesai/berhasil maka langkah selanjutnya ajukan pinjaman/pendanaan. Sedangkan untuk pembayaran dapat dilakukan dengan metode *Virtual Account* menggunakan transfer bank dengan

ATM/m-Banking/internet Banking; kemudian bisa juga melalui OTC yaitu via kasir minimarket (untuk peminjam).⁹⁹

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai pendapatnya tentang pembiayaan di perbankan. Berikut paparannya.

Yang pertama dari sisi agunan, entah itu konven atau syariah itu biasanya kan ada agunannya klo kita mau melakukan pembiayaan, kaya sertifikat rumah dll yang bisa dijadikan agunan. Tapi klo pinjol itu ga ada, jadi yang dijadikan jaminan mereka itu adalah identitas kita dan plus semua isi yang ada di handphone kita, termasuk no kawan-kawan kita, galeri dll. Jadi sistemnya mereka akan melakukan pengajuan izin dlu untuk melakukan pengaksesan kontak dan galeri kita.

Yang kedua pada saat kita melakukan pencairan itu biasanya di pinjol dalam waktu 30 menit itu sudah cair, tpi dengan konsekuensi pelayannya pun cepat juga (3 hari/ 5 hari/ 6 hari). Kan kita sudah memasukkan identitas kita, tapi kita tidak tau klo kita bisa minjam berapa, trus tunggu kaya seleksi berkas/ identitas kita tdi, itu semua tanpa tau kita nomial jumlah yang hendak dipinjam dan dibayar nanti. Tpi klo pinjaman bank biasa kan kita masih bisa nego untuk waktu pembayarannya, atau angsuran lebih besar dll.¹⁰⁰

Menurut paparan dari N, pada pembiayaan di bank, baik itu konvensional maupun syariah biasanya menggunakan agunan cohnya seperti sertifikat rumah dan lain-lain yang bisa di jadikan agunan. Namun, pada pinjol itu tidak ada agunan, tetapi yang dijadikan jaminan adalah identitas kita dan semua isi yang ada di *handphone* kita. Jadi sistemnya mereka melakukan pengajuan izin terlebih dahulu untuk melakukan pengaksesan ke *handphone*.

Kemudian selain agunan, pada saat melakukan pencairan pada pinjol hanya memerlukan waktu 30 menit, tetapi dengan konsekuensi

⁹⁹Playstore, *UangMe-App Pinjaman Cepat & Pendanaan Aman*, Jakarta Selatan: UangMe, diupdate pada 20 Februari 2021. (Online: 02 Maret 2021).

¹⁰⁰Wawancara dengan N, Sabtu, 6 Maret 2021 pada pukul 10:25 WIB.

pembayaran pun cepat juga (3 hari/ 5 hari/ 6 hari). Namun hal yang aneh pada pinjol adalah, pada saat kita sudah memasukkan identitas kita lalu menunggu untuk seleksi berkas (identitas), kemudian untuk nominal dalam peminjaman itu dicairkan tanpa kita tau jumlah nominal yang akan di pinjam. Artinya pada sistem tersebut tidak ada tertera jumlah beberapa nominal yang akan bisa di pilih untuk peminjaman dana. Sedangkan untuk peminjaman di bank, hal tersebut bisa diketahui dan bisa untuk di negosiasi dalam proses transaksi peminjaman dana.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai pinjaman *online* dan pembiayaan di perbankan, manakah yang lebih dominan? Berikut paparannya.

Klo misalkan untuk memilih, aku kda milih antara keduanya. Karena sudah jera, karena aku sudah pernah mengalami kesulitan itu di 2 tahun yang lalu. Jadi klo misalkan di beri opsi minjam dimana. Aku kda bakal minjam lagi.

Secara pribadi aku kda pernah minjam di bank syariah, tapi aku pernah minjam di bank konven dan di pinjol. Klo misalkan di bank itu lebih terstruktur sistem pembiayaannya, mererka punya SOP (standar operasional penilaian) tersendiri. Sebenarnya konsep perbedaan antara konven dan syariah itu masih belum menemukan perbedaannya. Karena menurutku itu masih sama, contoh: BRI ada BRI Syariah, Mandiri ada Mandiri Syariah, jadi kayanya masih mencakup lah disitu dan yang membedakannya hanya status nya saja (syariah menggunakan bagi hasil sedangkan konven menggunakan istilah bunga).¹⁰¹

Menurut paparan N, apabila dia di suruh untuk memilih antara pinjol dan pembiayaan pada bank, maka dia tidak akan memilih keduanya. Karena efek jera yang dirasakan 2 tahun yang lalu. Hal tersebut sudah

¹⁰¹Wawancara dengan N, Sabtu, 6 Maret 2021 pada pukul 10:25 WIB.

cukup untuk melakukan pinjaman dana. Jadi apabila diajukan opsi untuk memilih, maka dia tidak memilih keduanya.

Secara pribadi dia tidak pernah meminjam uang pada bank syariah, tapi dia pernah melakukannya di bank konvensional dan di pinjol. Jika di bank, sistem pembiayaannya lebih terstruktur karena mereka mempunyai SOP (standar operasional penilaian) tersendiri. Perbedaan antara konvensional dan syariah sebenarnya dia masih belum menemukan. Hal ini dikarenakan syariah dan konvensional itu masih sama, contohnya saja: BRI ada BRI Syariah, Bank Mandiri ada Bank Syariah Mandiri, BNI ada BNI Syariah dan yang menjadi perbedaannya yaitu hanya status dari masing-masing bank tersebut.

f. Informan 6

Nama : S (39 tahun) dan P (36 tahun)

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : OB (Biro umum sekretariat Daerah Provinsi Kalimantan Tengah)

Peneliti menanyakan, bagaimana pendapatnya tentang peminjaman online? Berikut paparan S dan P.

Kalau menurutku, jangan pinjam di pinjaman online. Karena, misalkan nih, kawan ku pinjam dana online, trus penagihannya tu bisa sampai menghubungi kawan-kawan yang lain, walaupun aplikasinya sudah terdaftar di OJK dan legal. Tapi dampak buruk penagihannya kasar setiap kali nagih dan itu bukan kita yang minjam. Jadi kaya diteror kytu. Tapi aku kda tau jua sampai mereka tau no telepon ku. Yaahh pokoknya jangan lah. Soalnya identitas kita yang bisa tersebar bila kita lambat bayar.

Menurut pendapat S dan P, jangan untuk melakukan pinjaman di pinjaman online. Karena, dampak buruk yang dirasakan oleh peminjam dana juga akan dirasakan oleh teman dan keluar terdekatnya. Jadi dia mempunyai seorang teman yang meminjam uang pada aplikasi pinjaman online. Kemudian pada saat pihak pinjol melakukan penagihan, itu juga akan dirasakan oleh teman dan keluarganya karena pihak pinjol juga akan menghubungi orang terdekatnya untuk mengingatkan agar menyegerakan dalam pelunasan pinjol tadi, tetapi penagihan tersebut belum jatuh tempo. Setiap kali melakukan penagihan kata-kata yang mereka gunakan untuk menagih itu adalah kasar. Hal lain dampak buruknya yaitu identitas kita akan disebar oleh pihak pinjol ketika lambat dalam pelunasan pinjaman.

Selanjutnya peneliti menanyakan kembali mengenai pendapatnya tentang pembiayaan di perbankan. Berikut paparáannya.

Klo pinjamannya kan buat kita ni memang sangat membantu. Klo misalkan mau untuk anak sekolah, renovasi untuk nambah-nambah dapur, dan enak juga persyaratannya. Misalnya minta tanda tangan atasan, slip gaji, fotocopy rekap absen, trus pencairannya juga cepat, 1 hari kita diwawancarai sama pihak bank, hari ini dipanggil besoknya bisa langsung diambil pinjamannya. Ga kaya di bank umum yg harus pakai jaminan segala macem, ya cumin SK kerja aja. Soalnya kami kontrak kerja 1 tahun jadi jangka pinjaman sampai akhir tahun. Jadi ga bisa sampai 2/3 tahun. Jadi kmi tu kan kontrak kerja, jadi pembayarannya langsung potong gaji. Kami kan gaji lewat BPD (Bank Kalteng pemda), jadi otomatis kepotong tiap bulan. Klo yang pinjaman umumnya mungkin kya sertifikat segala macem. Jadi ketika sudah mengajukan berkas, besoknya tinggal disuruh membawa matrai dan suami masing-masing peminjam. Untuk mengetahui aja soalnya. Trus klo mau minjam lagi karena habis kontrak 1 tahun, trus nunggu SK baru lagi tahun ini. Baru ngajukan lagi. Jadi nominal paling besar yg dipinjam selama satu tahun adalah RP. 15.000.000, karena gaji kami RP. 2.600.000.

Menurut paparan dari S dan P, peminjaman dana merupakan suatu hal yang sangat membantu untuk kebutuhan yang sangat dibutuhkan. Seperti halnya digunakan untuk anak sekolah, renovasi untuk memperbesar dapur, dan dalam persyaratannya sangat dimudahkan. Persyaratan tersebut diantaranya adalah minta tanda tangan atasan, slip gaji, fotocopy rekap absen, dan SK kerja suatu pegawai pada kantor tersebut. Kemudian dalam pencairannya pun juga cepat. Berbeda halnya dengan bank pada umumnya, yang harus menggunakan jaminan. Hal memudahkan dalam peminjaman pada pegawai OB disini adalah karena mereka bekerja dengan kontrak selama 1 (satu) tahun, jadi jangka pinjaman tersebut sampai akhir tahun dan tidak boleh lebih dari 1 tahun. Pelunasan pada peminjaman dana tersebut melalui pemotongan gaji setiap bulannya. Hal ini dikarenakan mereka gaji melalui BPD (Bank Kalteng), maka secara otomatis akan di potong oleh pihak bank. Apabila kontrak habis, maka untuk meminjam kembali harus menunggu SK baru dari atasan (Sekretariat Daerah Kalimantan Tengah). Jadi nominal paling besar yang dipinjam selama satu tahun adalah RP. 15.000.000, karena gaji mereka (OB) adalah RP. 2.600.000,- perbulan.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai pinjaman *online* dan pembiayaan di perbankan, manakah yang lebih dominan? Berikut paparannya.

Kalau kami sih lebih dominan ke bank, ya karna lebih aman dan terjamin tadi. Dan jua persyaratannya ga terlalu ribet. Karna jua kami sudah sering minjam duit, tapi di BPD (bank Kalteng) lah.

Menurut paparnya tersebut ialah, mereka lebih dominan untuk memilih pinjaman dana pada bank (BPD = Bank Pemerintah Daerah/Bank Kalteng), hal ini dikarenakan identitas yang lebih aman dan terjamin dan persyaratan yang dimudahkan.

C. Analisis Data

Pada sub pembahasan ini, berisi tentang pembahasan dan analisis data kesimpulan dari penelitian yang berjudul dampak dan strategi Bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* cabang kota Palangka Raya. Adapun untuk pembagian pada pembahasan sub bab ini terbagi menjadi 2 (dua) kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu pertama, dampak pada Bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* cabang kota Palangka Raya. Kedua, strategi pada Bank Muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* cabang kota Palangka Raya.

1. Dampak pada Bank Muamalat dalam Menghadapi Pinjaman *Online* Cabang Kota Palangka Raya

Hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, dampak positif dengan adanya pinjaman *online* yang dirasakan oleh Bank Muamalat sejauh ini masih belum ada. Hal ini dikarenakan pada Bank Muamalat mempunyai sistem dan produk/jasa tersendiri yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Namun secara spesifik, dampak negatif yang dirasakan oleh Bank Muamalat lebih kepada nasabah yang akan berkurang. Hal ini dikarenakan, ketika nasabah tersebut ingin mengajukan pembiayaan lagi selain di pinjaman *online*, maka ia harus

cek slip idep (informasi debitur/laporan keuangan) dulu di OJK atau di BI Cheking. Hal tersebut untuk memastikan bahwa nasabah tersebut tidak memiliki kredit macet. Ketika nasabah memiliki kredit macet, maka pihak Bank Muamalat tidak dapat menerima pembiayaannya dan nasabah pun tidak bisa melakukan pembiayaan pada Bank Muamalat.

Hal yang dilakukan oleh Bank Muamalat juga serupa yang terdapat pada al-qur'an surah Al-Baqarah [283]: 2, yang berbunyi sebagai berikut:

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝﴾

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Baqarah [283]: 2).¹⁰²

Maksud dari arti diatas ialah, jika seseorang ingin bermuamalah maka tidak boleh secara tunai melainkan ada objek/barang dan uang yang dijadikan transaksi jual beli. Kemudian jika berpiutang maka hendaklah

¹⁰²Menteri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya (Ayat Pojok Bergaris): Model Utama*, Semarang: Citragraphika, 2000, h. 38.

ada tangguhan yang dapat dijaminakan pembeli/nasabah dalam masa angsuran sampai dengan jangka waktu yang ditentukan, dengan adanya persyaratan dan jaminan yang diberikan oleh pembeli/nasabah maka mereka telah dinyatakan bersedia untuk melakukan pembiayaan pada bank Bank Muamalat.

Jika dilihat perbedaannya melalui teori, maka sudah sangat jelas berbeda, diantara perbedaan tersebut ialah sebagai berikut:



Perbedaan Bank dan *Fintech Lending*

| | Bank | <i>Fintech Lending</i> |
|--------------------------------------|--|---|
| Kegiatan usaha | Menghimpun dana simpanan dari masyarakat umum; menyalurkan kredit; dan pinjaman untuk korporasi, UMKM, konsumen, ritel; menjalankan berbagai transaksi pembayaran; dan penjualan produk investasi. | Sebagai penyedia <i>platform</i> (<i>website</i> atau aplikasi) perantara antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman untuk melakukan transaksi pinjam meminjam tanpa bertemu langsung. Penyaluran ke sektor produktif (seperti UMKM) dan multiguna. |
| Sumber dana pinjaman | Tabungan, deposito, giro, modal pemilik dan penerbitan surat utang. | Orang atau badan hukum yang memiliki dana dan ingin meminjamkannya kepada pihak lain dengan batas waktu dan suku bunga tertentu yang disepakati. |
| Risiko penyaluran pinjaman | Ditanggung bank. | Ditanggung pemberi pinjaman. |
| Kewenangan pemberian restrukturisasi | Bank. | Pemberi pinjaman (sebagai pemilik dana). |
| Pengawasan | Pengawasan dengan aturan ketat oleh OJK karena menghimpun dana masyarakat. | Pengawasan market <i>conduct</i> oleh OJK karena tidak menghimpun dana masyarakat, hanya sebagai perantara (<i>platform</i>). |
| Proses pemberian peminjaman | Cukup lama, membutuhkan dokumen penunjang dan survei mendetail. Untuk beberapa jenis pinjaman membutuhkan agunan/jaminan. | Proses cepat, tidak butuh banyak dokumen, dan umumnya tidak ada agunan. |
| Maksimal nominal pinjaman | Tidak dibatasi tergantung jenis pinjaman dan kemampuan nasabah. | Maksimal Rp 2 Milyar, tergantung kemampuan membayar penerima pinjaman. Namun, hal yang terjadi dilapangan ialah untuk peminjaman dana maksimal diberikah oleh pemberi pinjaman sebesar Rp 10 juta. |

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, *Direktorat Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Fintech Departemen Pengawasan IKNB 2A (Sesi Wawancara Mahasiswa)*, Webinar, 06 Oktober 2020. Slide ke - 3.

Secara umum dikatakan bahwa arti pinjaman atau kredit adalah kepercayaan. Dalam bahasa latin disebut “*credere*”. Artinya, kepercayaan pihak pemberi pinjaman (kreditor) kepada penerima pinjaman (debitur), bahwa kreditor percaya bahwa debitur pasti akan mengembalikan pinjamannya sesuai kesepakatan yang telah dibuat. Jika dikaitkan antara bank dan pinjaman *online* sudah sangat jelas berbeda, namun kesamaannya, mereka sama-sama memberikan pelayanan dalam bidang jasa keuangan terhadap masyarakat yang membutuhkan.¹⁰³

Perbedaan yang paling utama antara bank dan pinjaman *online* ialah pada pengertiannya. Maksudnya kegiatan pinjam meminjam uang ini ada yang secara langsung dan ada juga yang berbasis teknologi informasi (*daring*) merupakan:

- 1) Secara langsung. Lender bertemu langsung dan membuat kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak perjanjian (KUH Perdata).
- 2) *Daring*. Bertemu tanpa tatap muka atau *seamless* atau *virtual* (dunia maya).¹⁰⁴

Maka dari itu, secara umum dampak pinjaman *online* Bank Muamalat menurut mereka itu masih belum ada sampai sekarang ini. Menurut Gorys Kerap dalam Soemarwoto, dampak merupakan pengaruh yang kuat dari seseorang atau kelompok orang didalam menjalankan tugas dan kedudukannya sesuai dengan statusnya dalam masyarakat,

¹⁰³Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan Edisi Kedua*, Jakarta: Kencana, 2009, h. 252.

¹⁰⁴

sehingga akan membawa akibat terhadap perubahan, baik positif maupun negatif.¹⁰⁵

Menurut dari hasil penelitian informan, secara umum pinjaman *online* sangat memberikan kemudahan dalam pendanaan. Maksudnya, pinjaman *online* merupakan sistem informasi *fintech* pinjaman *online* berbasis *web* yang artinya, sebuah aplikasi yang terintegrasi antara produk pinjaman dengan teknologi informasi mulai dari proses pengajuan, persetujuan dan pencairan dilakukan secara *online* dan didukung dengan SMS, serta kemudahan pada persyaratan dalam mengajukan pinjaman *online*. Sehingga pemberi dan penerima pinjaman tidak perlu bertemu atau bertatap muka langsung.¹⁰⁶ Maka dari itu, bagi mahasiswa yang tidak dapat meminjam pada bank karena persyaratan yang terlalu banyak dan umur yang belum sesuai untuk melakukan pembiayaan, maka bagi sebagian mahasiswa lebih memilih untuk meminjam pada pinjaman *online*.

Secara umum untuk pengajuan pinjaman *online* juga memuat beberapa ketentuan dan syarat bagi orang yang akan mengajukan pinjaman *online* yaitu:

- 1) Debitur harus Warga Negara Indonesia (WNI) dan menyertakan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan menetap di wilayah Negara Indonesia.;

¹⁰⁵Syahdan, *Dampak Pemekaran Wilayah Terhadap Pelayanan Public Studi Pada Kantor Camat Moramo Utara Kabupaten Konawe Selatan*, Universitas Halu Oleo: Kendari, 2018, h. 3.

¹⁰⁶Edi Supriyanto, *Sistem Informasi Fintech Pinjaman Online Berbasis Web*, Jurnal Sistem Informasi, Teknologi Informasi dan Komputer, Vol. 9, Nomor 2, Tahun 2019.

- 2) Debitur harus berusia dua puluh tahun sampai dengan enam puluh tahun;
- 3) Memiliki penghasilan;
- 4) Pengajuan pinjaman oleh debitur merupakan pinjaman jangka pendek yang memiliki tenor antara lima belas hari sampai dengan tiga puluh hari;
- 5) Melampirkan bukti penghasilan.

Menurut yang peneliti sudah teliti, sebagai contoh dari permasalahan diatas ialah seorang mahasiswa mempunyai usaha bisnis seperti *olshop*, ketika penjualannya lagi menurun maka tidak menutup kemungkinan dia akan rugi. Kemudian untuk menutup kerugian tersebut dia menjual sesuatu yang baru lagi dengan dana yang di pinjaman melalui *online*. Oleh karena itu, hal ini mempunyai dampak positif dan negatifnya pada mahasiswa tersebut. Dampak positifnya ialah ia dapat memperoleh pinjaman dana untuk kebutuhan bisnis yang masih belum mencukupi, sedangkan untuk dampak negatifnya, ia tidak dapat memperoleh pinjaman pada bank dikarenakan umur yang belum mencukupi dan juga persyaratan yang menurutnya sulit untuk dilengkapi.

Maksud dari dampak positif ini adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginannya. Sedangkan Positif adalah keadaan jiwa seseorang yang dipertahankan melalui usaha-usaha yang sadar bila sesuatu terjadi pada dirinya supaya

tidak membelokkan fokus mental seseorang pada yang negatif. Bagi orang yang berpikiran positif mengetahui bahwa dirinya sudah berpikir buruk maka ia akan segera memulihkan dirinya. Sedangkan maksud dari dampak negatif adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Berdasarkan beberapa penelitian ilmiah disimpulkan bahwa negatif adalah pengaruh buruk yang lebih besar dibandingkan dengan dampak positifnya.¹⁰⁷

Berbeda halnya dari pernyataan dari sebagian peminjam *online* lainnya, mereka mengatakan bahwa meminjam secara *online* sangat merugikan mereka. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya seperti:

- a. Data pribadi yang mereka gunakan saat mengajukan persyaratan tidak menutup kemungkinan akan disebarkan atau disalahgunakan oleh pemberi pinjaman.
- b. Penagihan yang dilakukan secara berulang kali terhadap peminjam, yang penagihan tersebut juga diterima oleh semua kontak yang ada di handphone si peminjam (walaupun sipeminjam telah membayar atau melunasi pinjaman tersebut).
- c. Dampaknya terhadap peminjam ialah, secara emosional akan mengganggu kesehatan mereka, dan bahkan ada yang memutuskan untuk bunuh diri akibat dari terror tagihan yang sangat kasar.

¹⁰⁷RS Trisanto, *Bab II Landasan teori*, Jawa Timur: Universitas Bojonegoro, 2019, h. 5-

- d. Dampak lainnya, keluarganya pun akan ikut merasa tidak tenang/khawatir dan semua orang yang mengetahui bahkan akan menghujat sipeminjam tersebut.

Pembiayaan pada Bank Muamalat untuk saat ini nasabahnya telah meningkat. Artinya kesadaran masyarakat akan adanya bank syariah telah ada, karena pada dasarnya bank adalah entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram.¹⁰⁸

Sebagaimana teori yang terdapat pada gambar 2.1 yaitu fungsi bank adalah sebagai lembaga perantara keuangan, yang tugasnya ialah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana (*surplus unit*), kemudian setelah dana terkumpul, bank segera menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang sedang membutuhkan dana (*defisit unit*).¹⁰⁹

¹⁰⁸Muhammad Ardy Zaini, *Konsepsi Al-Quran Dan Al-Hadits Tentang Operasional Bank Syariah*, Lumajang: Iain Syarifuddin, Iqtishoduna Vol. 4 No. 1 April 2014.

¹⁰⁹Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2018, H. 2-3.

Maka dari itu dengan adanya fasilitas produk yang telah disediakan oleh Bank Muamalat, tentu sangat jelas akan memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Kemudian untuk kriteria nasabahnya, Bank Muamalat juga akan memberikan fasilitas tersebut kepada nonmuslim. Jadi, keuntungan yang didapatkan oleh nasabah ialah bank dapat memberikan kepastian terhadap nasabah bahwa Bank Muamalat mempunyai sistem yang bagus dan terbuka dalam melakukan proses pembiayaan. Untuk kriteria usia yang diberikan oleh Bank Muamalat minimal berumur 17 tahun yang sudah menikah dan berusia minimal 21 tahun sampai dengan maksimal 55 tahun – 60 tahun.

Jadi, untuk dampak pinjaman online terhadap Bank Muamalat itu secara umum masih tidak ada. Hal ini dikarenakan Bank Muamalat mempunyai produk pembiayaan tersendiri yang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah yang melakukan pembiayaan. Namun, dampak negatif yang terjadi pada Bank Muamalat lebih kepada bank akan kekurangan nasabah ketika nasabah tersebut memiliki kredit macet dipinjaman *online*, dan pada akhirnya nasabah tidak dapat mengajukan transaksi pembiayaan. Maka dari itu bank harus memberikan saran terlebih dahulu kepada nasabah tersebut agar dapat menyelesaikan kredit macetnya.

2. Strategi pada Bank Muamalat dalam Menghadapi Pinjaman *Online* Cabang Kota Palangka Raya

Menurut pendapat Thompson, Strickland, dan Gamble yang menyatakan bahwa strategi perusahaan terdiri dari gerakan pesaing, pendekatan bisnis yang digunakan manajer untuk meningkatkan pertumbuhan, usaha untuk menarik dan memuaskan pelanggan, dan mencapai target yang telah ditetapkan.¹¹⁰ Hal ini merupakan strategi pemasaran yang juga telah dilakukan oleh Bank Muamalat dalam menghadapi persaingan, meningkatkan pertumbuhan, usaha dalam memuaskan pelayanan terhadap nasabah, dan mencapai tujuan yang diinginkan oleh Bank Muamalat.

Strategi bisnis dalam Islam juga diterapkan oleh Bank Muamalat yang merupakan suatu hal yang sangat diperlukan, hal ini bertujuan agar dapat mengembangkan dan mengontrol persaingan terhadap pebisnis lain. Sedangkan indikator strategi bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW. diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Strategi Sumber Daya Manusia

Strategi pengembangan sumber daya manusia yang dijalankan oleh Nabi Muhammad SAW, meliputi merencanakan dan menarik sumber daya manusia yang berkualitas mengembangkan sumber daya manusia agar berkualitas, menilai kinerja sumber daya manusia, memberikan motivasi dan memelihara sumber daya

¹¹⁰B. Elnath Aldi, *Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Strategik*, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial, Vol.VI, No. 2, Oktober 2015, h. 66.

manusia yang berkualitas. Hal ini pun berkaitan pada Bank Muamalat, bahwasanya mereka merekrut SDM yang telah mempunyai pengalaman yang luas dalam hal pembiayaan. Tentunya kualitas dari pegawai tersebut sangatlah dapat menjamin untuk kesehatan pada Bank Muamalat.

2) Strategi Keuangan

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW, bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi keuangan ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) dan perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah SWT. Prinsip transaksi bisnis tersebut meliputi prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip kepercayaan, prinsip sewa, dan prinsip kebajikan.

Kesimpulannya, pada Bank Muamalat sejak dulu telah menerapkan sistem keuangan yang Nabi Muhammad SAW. ajarkan. Seperti prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, membangun kepercayaan antara bank dan nasabah, prinsip sewa dan prinsip kebajikan atau dengan istilahnya melayani nasabah dengan sepenuh hati.

3) Strategi Operasi

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesin manusia) menjadi keluaran yang bernilai. Strategi operasi harus dikoordinasikan dengan strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia dan strategi keuangan. Strategi operasi berkaitan dengan fasilitas dan peralatan, sumber daya dan perencanaan dan pengendalian operasi.

Strategi operasi juga telah dilakukan oleh Bank Muamalat. Maksudnya ialah mereka memberikan fasilitas nyaman dalam mengunjungi Bank Muamalat dan menyediakan peralatan saat nasabah melakukan transaksi. Sumberdaya dan perencanaan juga tidak kalah pentingnya dalam mempertahankan perkembangan nasabah dalam melakukan pembiayaan, serta pengendalian operasi telah berjalan sesuai dengan keinginan Bank Muamalat.

4) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran meliputi segmentasi pasar dan pembidik pasar, strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Pasar yang menonjol pada masa Rasulullah SAW. adalah pasar konsumen. Untuk pemasaran produk konsumen, variabel segmentasi utama adalah segmentasi geografis, segmentasi psikografi, segmentasi perilaku dan segmentasi manfaat.

Seperti halnya pada segmentasi pasar, Bank Muamalat akan memilih unit usaha yang akan dijadikan mereka untuk bekerja sama

dan melalui pembidik pasar Bank Muamalat akan mengevaluasi daya tarik dari beberapa unit usaha yang telah dipilih untuk bekerja sama. Setelah melakukan hal tersebut dan unit usaha untuk bekerja sama telah terpilih maka bank akan terjun kelapangan untuk melakukan sosialisasi dalam hal mempromosikan beberapa produk pembiayaan yang telah disediakan oleh Bank Muamalat.

5) Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan Rasulullah SAW. lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan meliputi penampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan hebat, berkomunikasi, menjalin hubungan yang bersifat pribadi, tanggap terhadap permasalahan, menciptakan, menciptakan perasaan satu komunitas, berintegrasi, menciptakan keterlibatan dan menawarkan pilihan.¹¹¹

Pada bagian strategi promosi bank Muamalat sejak dulu telah menekankan pada hubungan dengan pelanggan. Melalui penamilan yang sudah ditentukan oleh Bank Muamalat, kemudian menjalin hubungan dengan nasabah yang lebih baik lagi agar nasabah tersebut merasa nyaman dengan pelayanan pada bank. Maka dengan adanya teknik-teknik dari hal tersebut bank akan lebih mudah dalam

¹¹¹Richad Vernando, *Analisis Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal Internasional Finance Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Federal Internasional Finance Kota Metro)*, Universitas Islam Negeri: Lampung, 2020, h. 59-61.

menawarkan atau mempromosikan produk-produk yang ingin ditawarkan.

Strategi pemasaran meliputi strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi.

a. Strategi Produk (*Product*)

Produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dikonsumsi, baik itu yang sifatnya nyata ataupun yang bersifat tidak berwujud karena dalam bentuk layanan jasa, pengalaman ataupun ide. Produk yang ditawarkan harus dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dalam segmen target tertentu.

Setiap produk pasti memiliki siklus hidup, oleh sebab itu, pihak yang bertanggung jawab terhadap pemasaran produk tersebut harus mampu memahami tentang siklus hidup yang dimiliki oleh produk yang akan dipasarkannya kemudian harus pula dapat menyusun perencanaan yang matang agar proses pemasaran dapat berjalan lancar dan hasilnya pun sesuai dengan ekspektasi.

Jadi, setiap produk pembiayaan yang Bank Muamalat tawarkan merupakan produk yang sering digunakan oleh mereka. Hal ini dikarenakan dari beberapa masyarakat membutuhkan dana untuk suatu hal yang mereka inginkan, sebagai contoh dana untuk perkembangan usaha/memulai usaha, renovasi rumah/pembelian rumah melalui KPR, dana sebagai suatu proyek pembuatan jalan dan lain sebagainya. Maka sudah sangat jelas, pihak Bank

Muamalat yang berperan dalam bagian pembiayaan mempunyai pengalaman untuk waktu yang cukup lama dalam menangani dan melayani nasabah.

b. Strategi Harga (*Price*)

Harga adalah nilai yang harus dibayarkan oleh konsumen agar bisa mendapatkan produk yang mereka inginkan. Tentu saja, menentukan harga dari sebuah produk bukan perkara yang mudah, sebab pada dasarnya, harga harus diukur dari nilai yang dirasakan oleh konsumen dari produk yang ditawarkan kepada konsumen.

Pada dunia perbankan, khususnya Bank Muamalat tentunya bukan harga yang ditawarkan, akan tetapi angsuran dalam pembayaran yang ditawarkan oleh mereka dan juga bonus bagi hasil antara bank dan nasabah yang melakukan pembiayaan, serta tidak lupa persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap nasabah.

c. Strategi Tempat (*Place*)

Tempat (*place*) dapat diartikan sebagai kegiatan sebuah perusahaan membuat dan memasarkan produk kepada target pasarnya. Keberadaan tempat dalam konsep 4 bauran pemasaran terbilang sangat penting, sebab agar bisa membuat konsumen yang membutuhkan produk tersebut dapat melakukan transaksi jual beli, maka tempatnya harus jelas dan telah diketahui oleh banyak orang.

Tentunya pada Bank Muamalat juga mempunyai tempat yang dijadikan sebagai tempat mensosialisasikan produk-produk terbaru

mereka. Bank Muamalat akan datang ke tempat-tempat unit usaha yang mempunyai banyak karyawan, salah satunya ialah perusahaan kebun sawit. Hal yang diharapkan oleh Bank Muamalat ialah mereka akan bekerja sama dalam meningkatkan ekonomi dan memberikan beberapa kebutuhan dari para pekerja di perusahaan sawit tersebut atau jenis unit usaha lainnya.

d. Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi (*promotion*) adalah cara yang dilakukan sebuah perusahaan untuk memperkenalkan produknya dengan cara mengkomunikasikannya dengan target pasar. Promosi adalah satu-satunya komponen dari 4 (empat) bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan agar dapat mencapai sasaran sesuai dengan yang sudah ditetapkan.

Promosi juga dilakukan oleh Bank Muamalat, dengan memberikan pressing yang murah, kemudian strategi promosi melalui SLA (*Service Level Agreement*). Artinya melalui SLA tersebut bank dan nasabah dapat menjalin kontrak pembiayaan dalam hal pelayanan yang memberikan kepuasan terhadap nasabah tersebut.

Menurut teorinya, promosi seperti ini dinamakan promosi pemasaran (*marketing*). Promosi dalam *marketing* berarti upaya meningkatkan penjualan produk atau jasa yang ditawarkan. Caranya dengan memberikan informasi kepada masyarakat tentang

adanya suatu produk atau jasa yang mempunyai daya guna tertentu untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan demikian, diharapkan konsumen yang telah mengenal suatu barang dan manfaatnya akan tergerak selernya untuk memiliki barang tersebut.¹¹²

Jadi, suatu strategi yang terealisasi dapat muncul dalam tanggapan terhadap suatu situasi yang sedang berkembang, atau strategi ini dapat diciptakan secara sengaja, melalui sebuah proses perumusan yang diikuti oleh pelaksanaan tetapi, ketika keinginan yang terencana ini tidak menghasilkan tindakan yang diinginkan, organisasi ditinggalkan dengan strategi yang tidak terealisasi. Strategi yang efektif dapat terlihat dalam tempat-tempat yang paling aneh dan berkembang melalui cara yang paling tidak terduga.

Adapula strategi pemasaran yang dilakukan secara syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* (nilai) dari suatu inisiator kepada *stakeholders*-nya (pemangku kepentingan atau pihak yang berkepentingan), yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip *muamalah* (bisnis) dalam Islam.

UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan

¹¹²Jeddy Oktora Lausu, *Strategi Promosi PT. Bank Syariah Mega Indonsia Cabang Ramangun Dalam Meningkatkan Pembiayaan Murabahah*, Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2011, h. 21

antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹¹³

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syari'ah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting. Pertama, aspek syar'i, di mana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syari'ah harus tetap berpedoman pada syari'at Islam (anantara lain tidak mengandung unsur maysir, garar, riba, serta bidang usahanya harus halal). Kedua, aspek ekonomi, yaitu dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syari'ah maupun bagi nasabah bank syari'ah.

Mekanisme pembiayaan pada Bank Muamalat atau alurnya itu tergantung dari jenis pembiayaannya lagi. Sebagai contohnya pembiayaan modal kerja, misalkan dia kontraktor, dia menjalankan proyek tersebut 100 M, kemungkinan untuk tahap awal menghabiskan penggunaan jalan 10,2M lebih, lalu dia membutuhkan dana sebesar 10 M. Pihak bank telah memberikan nasabah tersebut plakon sebesar 100 M. Namun, dalam hal ini pihak Bank Muamalat akan mencairkan dana sesuai dengan kebutuhannya. Sebelum mencairkan dana tersebut, nasabah harus melakukan permohonan, kemudian bank akan memberikan memo, lalu bank mengeluarkan atau mencairkan dana 10 M untuk pengaspalannya. Kemudian untung *prisingnya* yang dihitung itu adalah dana yang di cairkan 10 M tdi saja. Hal ini dikarenakan yang 90

¹¹³Rahmat Ilyas, *Konsep pembiayaan Dalam perbankan syari'ah*, Bangka Belitung: STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1, Februari 2015, h. 185-186.

M nya belum digunakan, tapi sudah *stand by* di rekeningnya. Jadi untuk pembayaran bukan tipe angsuran. Maksudnya setelah termin/jangka waktunya telah habis, maka nasabah tersebut langsung membayar langsung sebesar dana yang telah di cairkan sebelumnya yaitu sebesar 10 M dengan *prising*-nya menjadi 10,2 M.

Jadi, untuk produk pembiayaan seperti *ijarah*, *mudharabah* dan lain sebagainya merupakan istilah dalam bentuk akad. Sedangkan untuk produk pembiayaan pada Bank Muamalatnya ialah seperti EBP (*Employee Benefit Program*), *Back To Back*, Pembiayaan Modal Kerja, *Demond Loan*, *Term Loan*.

Menurut yang telah peneliti amati, bahwa secara umum bank Muamalat memerlukan data dari nasabah agar pembiayaan yang mereka lakukan dapat ditindaklanjuti atau diproses. Data yang dibutuhkan Bank Muamalat itu ada 3 (tiga) jenis data, diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Data pribadi

Data pribadi digunakan untuk kita dapat mengetahui karakteristik dari si calon nasabah pembiayaan. Kemudian juga untuk memenuhi standar dan kriteria yang memang sudah menjadi *standart* setiap bank yang tetap mengacu pada peraturan BI dan OJK. Beberapa contoh kriteria nasabah perorangan yang boleh diberikan fasilitas pembiayaan :

- 1) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 55 tahun saat pengajuan pembiayaan.

- 2) Status WNI.
- 3) Memiliki pekerjaan tetap dan minimal penghasilan sesuai ketentuan masing-masing perbankan.
- 4) Memiliki usaha yang dapat diverifikasi kebenarannya, seperti memiliki izin legalitas usaha, dan usaha minimal sudah berjalan 2 (dua) tahun.

b. Data pekerjaan atau usaha

Data pekerjaan atau usaha dimaksudkan agar bank bisa mengetahui lebih dalam tentang keuangan nasabah atau *corporate* yg akan menjadi nasabah pembiayaan. Terkait dengan kemampuan nasabah untuk dapat memenuhi kewajiban dari pengembalian dana fasilitas pembiayaan (angsuran).

c. Data agunan atau jaminan

Data agunan atau jaminan ini untuk nasabah yang mendapatkan fasilitas pembiayaan seperti KPR. Tetapi ini merupakan diluar dari data pengajuan pembiayaan.

Pada Bank Muamalat juga telah menerapkan KTA (Kredit Tanpa Agunan), selain pada pinjaman *online* yang telah menerapkan hal tersebut. Namun pada Bank Muamalat mempunyai istilah tersendiri yang juga sesuai dengan prinsip syariah. Istilah tersebut dinamakan EBP (*Employee Benefit Program*). Jadi untuk mekanisme EBP itu berdasarkan gaji karyawan tersebut (nasabah). Maksudnya, misalkan suatu unit usaha telah melakukan kerja sama terhadap Bank Muamalat. Kemudian

gaji karyawan tersebut diambil melalui Bank Muamalat. Maka dari kerja sama tersebut bank dapat melakukan pembiayaan terhadap karyawan yang bekerja di unit tersebut. Jika karyawan/nasabah ingin membeli sepeda motor, kulkas, atau barang-barang yang tidak terbilang cukup besar, maka untuk angsuran perbulannya di bayar melalui gaji tersebut. Apabila gajinya perbulan sebesar Rp. 3.000.000,- maka bank hanya bisa memberikan pembiayaan terhadap karyawan tersebut dengan angsuran setiap bulannya maksimal Rp. 1.000.000,-. Jika objek yang di jadikan pembiayaan itu nilainya lebih besar dari pada gajinya, maka dia akan kesulitan atau menjadi terbebani untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari karena angsuran dari objek tersebut yang nominalnya tinggi.

Keuntungan yang didapatkan dari nasabah maupun bank Muamalat setelah melakukan pembiayaan ialah, untuk nasabah akan terbantu dalam menutupi dana yang kurang untuk menjalankan usahanya. Jadi dari usaha tersebut nasabah dan bank untuk setiap bulannya mendapat bagi hasil. Misalkan, bank memberikan dana 100 juta terhadap nasabah untuk membeli truk yang dijadikan sebagai usahanya, maka bagi hasil yang didapatkan oleh bank mencapai 10 juta. Hal ini tergantung dari jangka waktunya lagi, semakin lama jangka waktu pelunasan yang diambil oleh nasabah, maka semakin banyak pula keuntungan yang diterima oleh bank.

Strategi merupakan suatu hal yang dilakukan oleh seseorang untuk mencapai tujuan dan hasil yang baik. Untuk pinjaman *online*, strategi

yang mereka lakukan ialah menarik minat masyarakat sebanyak mungkin agar tertarik untuk melakukan pinjaman secara online. Mereka menarik minat masyarakat melalui via SMS, melalui iklan di youtube, website. Melalui promosi tersebut, mereka telah banyak mendapatkan keuntungan dari banyaknya masyarakat yang telah melakukan pinjaman, dikarenakan bunga yang mereka tetapkan sangat tinggi persennya. Terutama, jika pengguna pinjaman *online* tersebut memperpanjang jangka waktu pembayarannya, maka bunga yang diberikan oleh pemberi pinjaman *online* akan semakin besar.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa:

1. Dampak pinjaman *online* pada Bank Muamalat itu secara garis besar tidak ada. Hal ini dikarenakan segmen-segmen pada Bank Muamalat dan pinjaman *online* itu sangat jelas berbeda. Seperti halnya pada Bank Muamalat menyediakan beberapa produk pembiayaan yang saat ini dibutuhkan oleh nasabah. Kemudian Bank Muamalat membangun prinsip kepercayaan, keterbukaan dan kenyamanan dalam pelayanan terhadap nasabah. Namun pinjaman *online* justru berdampak langsung pada pengguna pinjaman *online* tersebut. Dampak positif pinjaman *online* yang dirasakan pengguna adalah memberikan kemudahan ketika membutuhkan dana yang mendesak, dan memberikan kemudahan bagi masyarakat yang belum mencukupi umurnya untuk melakukan pembiayaan di bank. Sedangkan untuk dampak negatif yang dirasakan pengguna pinjaman *online* ialah telah banyak dari mereka yang data pribadi mereka tersebar dan akhirnya telah disalahgunakan oleh pemberi pinjaman *online*.
2. Strategi yang digunakan Bank Muamalat dalam mempertahankan produk pembiayaannya dari persaingan jasa keuangan ialah dengan memberikan *prising* yang murah. *Prising* yang murah maksudnya ialah keuntungan

yang didapatkan oleh Bank Muamalat itu hanya sedikit. Hal ini dikarenakan dengan ada strategi tersebut, nasabah akan lebih tertarik lagi untuk melakukan pembiayaan di lain waktunya setelah pembiayaan pertama terselesaikan. Kemudian strategi menggunakan SLA (*Service Level Agreement*) atau singkatnya kontrak pelayanan dari pihak bank dan nasabah sebagai pelaku yang melakukan pembiayaan. Artinya Bank Muamalat memberikan pelayanan kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan dan juga tentunya tidak keluar dari syariat-syariat islam. Kemudian strategi dengan cara mensosialisasikan produk pembiayaan tersebut ke beberapa tempat unit usaha. Salah satunya yaitu pada perusahaan kebun sawit.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan peneliti berdasarkan informasi dan hasil penelitian yang didapatkan adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan agar masyarakat lebih tanggap lagi dalam memilih aplikasi pinjaman *online* yang legal. Kemudian sebelum melakukan pinjaman *online*, alangkah baiknya masyarakat untuk mengecek terlebih dahulu aplikasi pinjaman *online* atau websitenya di OJK. Hal ini untuk memastikan keamanan data diri nasabah sebagai pengguna pinjaman online.
2. Berdasarkan penelitian ini juga, peneliti menyarankan masyarakat untuk meminjam dana atau melakukan pembiayaan untuk usaha ataupun keperluan lainnya agar ke bank langsung. Untuk nasabah yang belum

mencukupi umurnya, dia bisa diwakilkan oleh orang tuanya atau yang lebih tua dari dia, agar dapat memenuhi kriteria persyaratan ketika nasabah tersebut membutuhkan dana.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Andrianto, *Manajemen Kredit (Teori dan Konsep Bagi Bank Umum)*, Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2020.
- Anshori, Mualich dan Sri Iswati, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Surabaya: Airlangga University Press, 2017.
- Menteri Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya (Ayat Pojok Bergaris): Model Utama*, Semarang: Citragraphika, 2000.
- Handayani, Tati, *Buku Monograf: Positioning Bank Syariah Di Jakarta*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020.
- Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2018.
- Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan Edisi Kedua*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Lexi J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*.
- Muh. Fitrah, dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian; Tindakan Kelas dan Studi Kasus*, Jawa Barat: CV Jejak, 2017.
- Saleh, Muhammad Yusuf dan Miah Said, *Konsep dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts and strategies*, Makassar: CV Sah Media 2019.
- Wahyudin Darmalaksana, *Cara Menulis Proposal Penelitian Cetakan Pertama*, Bandung: Fakultas Ushuluddin UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2020.
- Z, A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2012.

B. Skripsi

Diana, Tria Mei, *Strategi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Konstruksi Ekonomi 4.0 Di Tinjau Melalui Analisis Swot (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Kedaton Bandar Lampung)*, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri, Raden Intan Lampung, 2020.

Normiati, *Peran Koperasi Paguyuban Palangpang Tarung dalam Meningkatkan Ekonomi Petani Bunga di Palangka Raya*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2020.

Putri, Almida Elit, *Strategi Promosi Melalui Media Sosial Dalam Pengembangan Produk-Produk Bank Syariah (Studi Pada Bni Syariah Cabang Bengkulu)*, Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri, 2019.

Sari, Dewi Anggita, *Strategi BNI Syariah dan Bank Syariah Mandiri Palangka Raya dalam Menarik Minat Nasabah Haji*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2019.

Syahdan, *Dampak Pemekaran Wilayah Terhadap Pelayanan Public Studi Pada Kantor Camat Moramo Utara Kabupaten Konawe Selatan*, Universitas Halu Oleo: Kendari, 2018.

Vernando, Richad, *Analisis Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan PT. Federal Internasional Finance Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada PT. Federal Internasional Finance Kota Metro)*, Universitas Islam Negeri: Lampung, 2020.

Wati, Nelly Agustina, *Strategi BNI Syariah dalam Menjaga Loyalitas Nasabah di Kantor Cabang Palangka Raya*, Palangka Raya: Institut Agama Islam Negeri, 2020.

C. Jurnal

Ansori, Miswan, *Perkembangan dan Dampak Financial Technology (Fintech) Terhadap Industri Keuangan Syariah Di Jawa Tengah*, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara. Wahana Islamika: Jurnal Studi Keislaman Vol.5 No.1 April 2019.

Aldi, B. Elnath, *Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Strategik*, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial, Vol.VI, No. 2, Oktober 2015.

Firmansyah, Fani & Kotijah Fadilah Abdilah, *Swot Analysis On The Marketing Strategy Determination Of Financial Fund Product At Branch Office Pt Panin Bank Syariah, Tbk. Malang*, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Jurnal Akuntansi Aktual, Vol. 3, Nomor 2, Juni 2015.

Muhammad, Helmi & Niki Puspita Sari, *Pengaruh Financial Technology Terhadap Perbankan Syariah: Pendekatan ANP-BOCR (The Influence of Financial Technology on Islamic Banking: ANP-BOCR Approach)*, Perisai: Islamic Banking and Finance Journal, Volume 4, 2020.

Santi, Mei, *Peran Pinjaman Dana Berbasis Online Melalui Aplikasi Terhadap Perekonomian di Indonesia*, Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah), Vol. 06. No. 02 November 2019.

Supriyanto, Edi, *Sistem Informasi Fintech Pinjaman Online Berbasis Web*, Jurnal Sistem Informasi, Teknologi Informasi dan Komputer, Vol. 9, Nomor 2, Tahun 2019.

Tjandra, Antoni, *Kekosongan Norma Penentuan Bunga Pinjaman Financial Technology Peer To Peer Lending*, Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune, Volume 3 Nomor 1, 2020.

Zaini, Muhammad Ardy, *Konsepsi Al-Quran Dan Al-Hadits Tentang Operasional Bank Syariah*, Lumajang: Iain Syarifuddin, Iqtishoduna Vol. 4 No. 1 April 2014.

Ilyas, Rahmat, *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah*, Bangka Belitung: STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik, Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1, Februari 2015.

D. Internet

Annisa Sulistyo Rini, *Jangan Tertipu, Ini Daftar 149 Pinjol Resmi! Terdaftar dan Berizin OJK*, Financial, Bisnis.com. <https://finansial.bisnis.com/read/20201230/563/1336822/jangan-tertipu-ini-daftar-149-pinjol-resmi-terdaftar-dan-berizin-ojk>, (Online: 15 Januari 2020).

Bank Muamalat, *Tentang Muamalat: Profil Bank Muamalat*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>. (Online: 10 April 2021).

Bank Muamalat, *Tentang Muamalat: Visi dan Misi*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/visi-misi>. (Online: 10 April 2021).

Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Tabungan*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/tabungan-ib-hijrah>. (Online: 11 April 2021).

Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Kartu Shar-E Debit*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/kartu-shar-e-debit-consumer/kartu-shar-e-debit-1hram>. (Online: 11 April 2021).

Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Deposito*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/deposito-consumer/deposito-ib-hijrah>. (Online: 11 April 2021).

Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Pembiayaan*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/pembiayaan-consumer/kpr-ib-muamalat>. (Online: 11 April 2021).

Bank Muamalat, *Produk dan Layanan: Investasi*, 2016. Web: <https://www.bankmuamalat.co.id/investasi/takaful-keluarga-asuransi-jiwa-syariah-hijrah-cendekia>. (Online: 11 April 2021).

Kamus Besar Bahasa Indonesia, dari web: <https://kbbi.web.id/dampak>. (Online: 29 September 2020).

Markey, *4 Bauran Pemasaran / Pengertian, Komponen dan Konsepnya*, 2019. Web: https://markey.id/blog/marketing/4-bauran-pemasaran#Komponen_yang_Membentuk_4_Bauran_Pemasaran. (Online: 14 April 2021).

Muhammad Rais Ramli, *Hadis-Hadis Tentang Keuangan dan Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Lembaga Studi Umat Nurul Iman (eL-SUNI), 2010. (Web: <https://mas-roisku-muslim.blogspot.com/2010/09/hadis-hadis-tentang-keuangan-dan.html>, Online: 21 Maret 2021).

Otoritas Jasa Keuangan, *Perbankan Syariah dan Kelembagaannya*, Jakarta, 2017, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx> (Online 12 Desember 2020)

Technology For Indonesia, *6 Dampak Negatif Fintech*. <https://www.techfor.id/6-dampak-negatif-dari-fintech/>. (Online: 13 Januari 2020)

PEDOMAN WAWANCARA

Berdasarkan pada rumusan masalah dalam penelitian ini tentang dampak dan strategi bank muamalat dalam menghadapi pinjaman *online* di kota palangka raya, maka pertanyaan pertama yang diajukan oleh peneliti ditujukan kepada subjek penelitian yaitu berjumlah 1 orang yang menjabat sebagai Jab. Relationship Manager SME.

1. Apakah ketika pinjaman online ini muncul dan berkembang pesat dapat berdampak buruk/ baik atau tidak memiliki dampak terhadap bank muamalat?
2. Jika berdampak buruk dan mempengaruhi lajunya perkembangan dalam persaingan, apa-apa saja dampak yang dirasakan oleh bank muamalat?
3. Bagaimana perkembangan nasabah pada bank syariah?
4. Strategi pemasaran seperti apa yang dapat mengembangkan produk pembiayaan pada bank syariah?
5. Bagaimana mekanisme dalam pembiayaan pada bank muamalat?
6. Apakah sama produk pembiayaan salah satunya seperti mudharabah, murabahah dan lain sebagainya dengan produk yang difasilitasi khusus oleh BMI?
7. Apakah bank syariah juga akan menerapkan KTA (kredit tanpa agunan) seperti pinjaman online?
8. Apa keuntungan yang dapat dirasakan nasabah maupun bank ketika nasabah / bank ketika telah melakukan transaksi pembiayaan?

Pertanyaan yang diajukan peneliti pada tahap pertama untuk mendapatkan jawaban dari rumusan masalah pertama dan rumusan masalah kedua yang berbunyi: 1) Bagaimana dampak pinjaman *online* terhadap Bank Muamalat di kota Palangka Raya? 2) Bagaimana strategi Bank Muamalat di kota Palangka Raya dalam menghadapi tingkat perkembangan pinjaman *online* yang cukup tinggi?

Pertanyaan selanjutnya sebagai data pelengkap atau penguat dari peneliti ditujukan kepada informan dalam penelitian ini. Informan tersebut berjumlah 6 orang, diantaranya adalah mahasiswa, pekerja swasta, PNS Biro Umum Kalimantan Tengah, OB Biro Umum Kalimantan Tengah. Pertanyaan sebagai data pelengkap yang ditujukan kepada informan dari rumusan masalah pertama dan kedua ialah sebagai berikut:

1. Bagaimana pendapat anda tentang peminjaman *online*?
2. Bagaimana pendapat anda tentang pembiayaan di perbankan?
3. Manakah yang lebih dominan tentang pelayanan jasa keuangan antara pinjaman *online* dan pembiayaan di perbankan?